



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

# ЭКОНОМИКА И ПРАВО

## № 8–9–2012 (август–сентябрь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью  
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

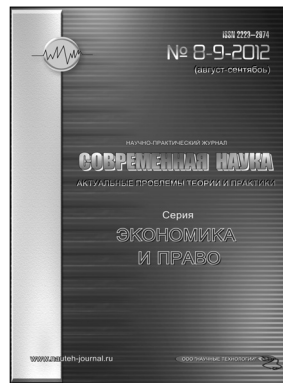
### Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
- Ю.Б. Миндлин** – к.э.н., доцент, Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ
- А.М. Абрамов** – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
- В.И. Бусов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления
- А.М. Воронов** – д.ю.н., проф. Всероссийской государственной налоговой академии Минфина Российской Федерации
- В.А. Горемыкин** – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
- В.И. Дорофеев** – д.э.н., проф. Всероссийской государственной налоговой академии Минфина Российской Федерации
- С.П. Ермаков** – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
- Н.А. Лебедев** – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
- Б.Б. Леонтьев** – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
- М.М. Малышева** – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
- Б.Л. Межиров** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- В.Н. Незамайкин** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- Н.С. Нижник** – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
- Р.Б. Новрузов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления
- И.Н. Рыкова** – д.э.н., проф., Директор Института инновационной экономики Финансового университета при Правительстве РФ
- М.А. Рыльская** – д.ю.н, доцент Российской таможенной академии
- А.А. Сумин** – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России
- А.А. Фатьянов** – д.ю.н., профессор Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ"

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью  
«Научные технологии»  
Адрес редакции и издателя:  
109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10  
Тел./факс: 8(495) 755–1913  
E–mail: redaktor@nauteh–journal.ru  
Http: // www.nauteh–journal.ru  
Http: // www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере  
массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ  
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ  
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ,  
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ,  
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА,  
ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

**В.Н. Боробов**

Выпускающий редактор

**Ю.Б. Миндлин**

Верстка

VIP Studio ИНФО ( www.vipstd.ru )

Подписной индекс издания  
в каталоге агентства «Почта России» – 10472

В течение года можно произвести  
подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей

несут полную ответственность за точность  
приведенных сведений, данных и дат

При перепечатке ссылка на журнал  
«Современная наука: Актуальные проблемы  
теории и практики» обязательна

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 4.10.2012г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- М.О. Нанушева** – Стимулирование инновационной активности фирм на олигополистическом рынке  
*M. Nanusheva* – Stimulation of innovative activity of firms in the oligopolistic market .....3

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ  
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- А.Т. Аймен, Д.М. Хажгалиева** – Организация управления в специальных экономических зонах  
*A. Aimen, D. Nahgalieva* – Organization of management in special economic zones .....6

- А.Т. Аймен, Д.М. Хажгалиева, Д.А. Айменова** – Основы конкурентоспособности экономических систем  
*A. Aimen, D. Nahgalieva, D. Aimenova* – Bases of competitiveness of economic systems .....8

- А.Т. Аймен, Д.М. Хажгалиева** – Факторы развития конкурентоспособности региональных экономических систем  
*A. Aimen, D. Nahgalieva* – The factors of development of competitiveness of regional economic systems .....10

- Д.В. Боробов** – Эволюция, проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России  
*D. Borobov* – Evolution, challenges and the development path of small businesses in Russia .....12

- Ю.В. Быковская** – Оплата труда сотрудников органов внутренних дел: сущность, специфика, направления совершенствования  
*J. Vykovskaya* – Wages enforcement officers: essence, specificity, lines of perfection .....17

- Г.С. Гребенникова** – Управление экономикой Северо-Кавказского федерального округа в процессе перехода на инновационный путь развития  
*G. Grebennikova* – Management of the economy of the North Caucasus Federal District in the transition to innovative development .....22

- Г.С. Гребенникова** – Проблемы инновационного развития экономики Северо-Кавказского федерального округа и пути их решения  
*G. Grebennikova* – Problems of innovative development of the economy of the North Caucasus Federal District and solutions 26

- Т.Ю. Кики** – Выбор эффективной формы государственного регулирования в условиях перехода к конкуренции в сетевых отраслях  
*T. Kiku* – Choosing an effective form of government regulation in the transition to competition in network industries .....31

- Л.М. Курбанов, А.С. Прозоров** – Методы и инструменты управления оборотным капиталом промышленного предприятия  
*L. Kurbanov, A. Prozorov* – Working capital management methods and tools for industrial enterprises .....34

- Н.А. Лебедев** – Активизация деятельности технологических кластеров в Московском регионе

- Н. Лебедев** – Revitalization of technology clusters in the Moscow region .....45

- Г.Г. Нестеров** – Экономическая сущность образовательной услуги в системе рыночных отношений  
*G. Nesterov* – The economic essence of educational services in the system of market relations .....49

- К.А. Сулейманова** – Выставочный аудит и формирование общероссийского рейтинга выставок – элементы прозрачности выставочной индустрии в России  
*K. Suleymanova* – Exhibition audit and the formation of the All-Russian Exhibition rating – elements of transparency, the exhibition industry in Russia .....52

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ  
И КРЕДИТ

- С.В. Якунин** – Основные направления развития мировой валютной системы в современных условиях  
*S. Yakunin* – The basic directions of development World currency system in modern conditions .....55

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

- Г.А. Манохина, Р.С. Ведищева** – Международные стандарты финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса  
*G. Manokhina, R. Vidishcheva* – International financial reporting standard for small and medium business .....60

## ПРАВО

- Е.В. Кривяков** – О некоторых проблемах совершенствования правового регулирования договоров, заключаемых на торгах в отношении недвижимого имущества города Москвы  
*E. Krivyakov* – Some problems in the improvement of legal regulation of contracts traded in respect of real estate in Moscow ...63

- К.А. Максимова** – Взаимодействие полномочных представителей Президента РФ с правоохранительными органами по российскому законодательству: дискуссионные вопросы  
*K. Maksimova* – Interaction of plenipotentiary representatives of the President of the Russian Federation with law enforcement authorities under Russian law: discussion questions .....68

- А.С. Попов** – Муниципальный уровень: правовое регулирование  
*A. Popov* – Municipal level: legal regulation .....71

- Л.Е. Потеряйко** – Правовое регулирование трансгуманитарных концепций использования клеточного материала  
*L. Poteryayko* – Legal regulation transgumanitarnyh concepts of cellular material .....74

## ИНФОРМАЦИЯ

- Наши Авторы / Our Authors .....78

- Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале .....79

# СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ФИРМ НА ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

## STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF FIRMS IN THE OLIGOPOLISTIC MARKET

*M. Nanusheva*

### Annotation

In the article the incentives to innovations are considered under the conditions of oligopoly market structure, and also the stimulation of innovative activity of firms through government innovative policy, including through the tax regulation.

**Keywords:** Oligopoly, innovations, innovative activity, government innovative policy, tax regulation.

*Нанушева Маргарита Окаевна*  
Астраханский  
Государственный  
Университет

### Аннотация

В статье рассматриваются стимулы к инновациям в условиях олигополистической структуры рынка, а также стимулирование инновационной активности фирм посредством государственной инновационной политики, в том числе посредством налогового регулирования.

### Ключевые слова:

Олигополия, инновации, инновационная деятельность, государственная инновационная политика, налоговое регулирование.

Современное состояние мировой экономики показывает, что уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей и компаний – обеспечивают основу стабильного экономического роста, определяют границу между богатыми и бедными странами. На сегодняшний день инновации стали стратегическим фактором экономического роста, они влияют на структуру общественного производства и стабилизируют социальную ситуацию в стране.

Любой стране важно экономическое развитие, и научно-технический прогресс (НТП) является одной из составляющих такого развития. Исходя из этого, главной задачей государства является стимулирование инновационной активности. С точки зрения микроэкономики значение инновационной деятельности меркантильно, и поэтому, идя на рискованный проект, фирмы, главным образом, видят своей целью обогащение за счет нововведения. Чтобы остаться на рынке, фирмы заинтересованы вести активную инновационную деятельность.

Сегодня развитие экономики напрямую связано с достижением высокой инновационной активности в предпринимательском секторе. Научные достижения и уровень технического развития страны во многом определяют экономический рост, уровень конкурентоспособности страны и уровень обеспечения национальной безопасности. Это может быть связано с возросшей потребностью в наукоемких проектах экономическим прогрессом.

Под инновациями подразумевается создание новых

товаров и услуг, технологий производства, появление новых организационно-правовых форм бизнеса, которые могут содействовать конкуренции не только отдельных экономических субъектов, но и страны в целом.

Существует несколько определений понятию инновации. К примеру, инновация – это внедренное новшество, имеющее своей целью обеспечение качественного роста эффективности продукции или процессов, необходимых для общества. Иначе говоря, инновация является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации [1]. В одном из законодательных проектов РФ "Об инновационной деятельности и инновационной политике в Российской Федерации" ([http://www.soros.karelia.ru/projects/1998/simbrk/rus/innovation/legislation/russian\\_federation/project\\_zakona\\_ob\\_innovac\\_politike.html](http://www.soros.karelia.ru/projects/1998/simbrk/rus/innovation/legislation/russian_federation/project_zakona_ob_innovac_politike.html)) говорится, что "инновация (нововведение) – это использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленных на совершенствование процесса и его результатов".

В экономической теории очень часто затрагиваются такие рыночные структуры, как совершенная конкуренция и монополия в качестве крайних случаев. При определении стимулов к инновациям с такими структурами легко работать: в случае монополии все тривиально – нет конкурентов; в случае совершенной конкуренции – все фирмы так малы, что не оказывают никакого влияния на другие фирмы, и здесь не требуется ожидать реакции фирм на принятое решение. В реальной жизни мы имеем

дело с ситуацией, где оперируют сразу несколько фирм (их, конечно, больше одной, но меньше, чем на рынке совершенной конкуренции). Такая экономическая модель носит название олигополии, либо дуополии, если действует всего лишь две фирмы.

Олигополия – это тип рыночной структуры несовершенной конкуренции, при которой в реализации какого-либо товара занимается крайне малое количество фирм [7]. Сегодня олигополии уверенно занимают позиции как на национальном, так и на международном уровнях.

По словам Дж. Гэлбрейта, отрасль из нескольких крупных компаний является отличным средством для стимулирования технического прогресса. Такая отрасль хорошо обеспечена для финансирования технических разработок. Ее организация располагает к тому, чтобы предпринимать разработки и в дальнейшем использовать их.

По утверждениям Р. Нельсона и С. Уинтера, олигополия является именно той рыночной структурой, которая эволюционировала в тех отраслях, где относительно быстро протекало финансирование и изобретение новых технологий.

В условиях олигополии у фирмы, которая ввела и поставила новый продукт на рынок первой или же первой изобрела старый продукт по технологии, которая сокращает издержки, рост числа покупателей будет больше, чем у ее конкурента. Следовательно, такая фирма будет получать дополнительную прибыль. Получается, что в условиях этой рыночной структуры у небольших фирм более сильные стимулы к инновациям в отличие от фирм-гигантов. Это объясняется тем, что фирмы-"переводники" в качестве выгоды получают дополнительный спрос на товар, а следовательно, и дополнительную прибыль.

Помимо всего этого, такие небольшие фирмы быстрее реагируют на инновации своих конкурентов. Поэтому олигополистические рынки с невысоким уровнем концентрации при наличии значительного числа фирм-конкурентов небольшого размера будут демонстрировать наивысшие темпы технического прогресса.

Известно, что на создание какой-либо вещи необходимо некоторое время, а на создание некоего неординарного продукта нужно очень много времени. В условиях олигополии время имеет огромное значение. За это время конкуренты могут симитировать инновационный продукт, и зачастую этот продукт может незначительно превосходить по технико-эксплуатационным показателям продукт фирмы-"переводника". Это приведет к снижению предельных издержек и первоначальных преимуществ фирмы-инноватора (в качестве примера можно привести ситуацию быстрого вытеснения компании SmithKline фирмой Glaxo с фармацевтического рынка).

Здесь действует некий закон, гласящий, что чем дольше конкуренты воздержатся от имитаций (чем сложнее имитировать новый продукт), тем большую часть рынка получит фирма-инноватор [11]. Отсюда вытекает, что чем быстрее другие фирмы симитируют продукт-инновацию, тем меньшей долей рынка овладеет фирма-инноватор и, соответственно, полученная от введения инновации прибыль последней либо будет незначительной, либо быстро исчезнет.

Фирма, которая последует за фирмой-инноватором, будет получать такую же прибыль, но при этом понесет меньшие издержки. Таким образом, стратегия имитации более выгодна, чем стратегия инновации.

В условиях олигополии инновационная деятельность приобретает "оборонительный" характер, так как угроза конкурентных инновационных продуктов существует всегда и повсюду. Именно по этой причине многие специалисты придерживаются мнения, что на сегодняшний день олигополия представляет собой рыночную структуру, условия которой эффективнее для технического прогресса и для реализации технических и технологических возможностей.

Для стимулирования инновационной активности фирм государством предусмотрена инновационная политика. Государство в этом вопросе играет огромную роль, так как бюджетные средства являются ключевым источником финансирования НИОКР.

В РФ инновационная политика осуществляется на двух уровнях: общегосударственном (федеральном) и региональном (местном). Важнейшая задача общегосударственной инновационной политики заключается в формировании благоприятного инновационного климата для реализации государственных приоритетов в сфере НТП.

Наиболее продуктивным способом стимулирования инновационной активности фирм является налоговое регулирование. Налоговое регулирование – это система мероприятий в области налогообложения, охватывающая предприятия, отрасли и сектора национальной экономики [1].

Норма рентабельности и некоторые показатели эффективности по тем или иным проектам могут быть повышены через налоговые льготы, вводимые правительством. Без них многие инициативы воспринимались бы компаниями как нецелесообразные для реализации, несмотря на то, что для общества они были бы весьма полезными. Так, внедрение фундаментальных НИОКР фирмами будет далеко не целесообразным по коммерческому критерию, поскольку здесь учитываются долгий период окупаемости инновационного проекта, неопределенность по отношению к возможному эффекту и тому по-

добное, но с точки зрения общественной эффективности эти новшества окажутся вполне перспективными для дальнейшего развития.

Уровень налоговых льгот в РФ не достигает уровня зарубежных стран ни по количественным ни по качественным показателям. Наиболее сложной проблемой налогообложения инновационных фирм является высокий уровень страховых взносов. В отличие от основной массы предприятий, в расходах научных и инновационных фирм удельный вес занимают расходы на оплату труда (от 50 до 80%), а следовательно, и на уплату страховых взносов. Поскольку с 2011 года была увеличена ставка страховых платежей в социальные фонды с 26% до 34%, это является тяжелым моментом для инновационных компаний [1]. С 1-го января 2012 года ставка страховых взносов была снижена до 30%, из которых 22% составляют выплаты в Пенсионный Фонд РФ, 2,9% – в Фонд

социального страхования и 5,1% – в Фонд обязательного медицинского страхования. Для организаций, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны, таких как "Сколково", "Дубна" и других, ставка страховых взносов на 2012 год предусмотрена в размере 14%.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: государство должно стимулировать НТП, начиная от фундаментальных исследований и заканчивая внедрением разработок в производство, при этом принимать в учет общественные приоритеты и ограниченность ресурсов. Создание благоприятного климата для российских олигополистических структур с целью стимулирования инновационной активности позволит не только усовершенствовать технологическую базу ведущих отраслей экономики, но и кардинально повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Барышева А.В., Балдин К.В., Голов Р.С., Передеряев И.И. Инновации [Текст]: Учебное пособие / под. общ. ред. д.э.н. проф. А.В. Барышевой. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2008. – 382с.
2. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика [Текст]: В 2-х т. / Общая редакция В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1997. Т.2. 503с.
3. Гутник А.Г., Ефремова Т.М. Проблемы налогового стимулирования инновационной деятельности в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econf.rae.ru/article/6657> – Загл. с экрана.
4. Елизов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика [Текст]: Учебник. 2-е изд. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова. Издательство "Дело и Сервис", 1999. – 320с.
5. Инновационный менеджмент [Текст]: Учебное пособие / под ред. д.э.н. проф. А.В. Барышевой. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2008. – 384с.
6. Кабраль, Льюис М.Б. Организация отраслевых рынков [Текст]: вводный курс / Льюис М.Б. Кабраль; Пер. с англ. А.Д. Шведа. – М.: Новое знание, 2003. – 365с.
7. Корниенко О.В. Микроэкономика [Текст]: Учебное пособие / О.В. Корниенко. – Ростов н/Д: "Феникс", 2005. – 352с. – (Высшее образование).
8. Микроэкономика [Текст]: 2-е изд. / А.С. Селищев. – СПб.: Питер, 2003. – 448с.: ил. – (Серия "Учебное пособие").
9. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): [Текст]: учебник. – 2-е изд., испр. / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. – М.: КНОРУС, 2005. – 672с.
10. Мэнкью Н.Г. Принципы микроэкономики [Текст]: Учебник для вузов. 4-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 592с.: ил. – (Серия "Классический зарубежный учебник").
11. Розанова Н.М. Структура рынка и стимулы к инновациям [Текст] / Н.М. Розанова // Вопросы экономики. – 2001. – №3. – с. 50–67.
12. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков [Текст]: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 442с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).
13. Российская Федерация. Законы. О страховых взносах в Пенсионный Фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс]: федер. закон: [принят Гос. Думой 17 июля 2009 г. № 212-ФЗ] Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
14. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. Пер. с англ. – М.: Инфра. – М., 1997. – 698 с.

## ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ В СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ

### ORGANIZATION OF MANAGEMENT IN SPECIAL ECONOMIC ZONES

*A. Aimen  
D. Hahgalieva*

#### Annotation

The questions of management in free economic zones are considered. The education in Kazakhstan of administrative – territorial divisions with the status of a special economic zone requires the new approaches and search of effective methods of management and organization by economy.

**Keywords:** Management, free economic zones, organization by economy.

*Аймен Ануарбек Талхаулы  
Д.э.н., профессор,  
Таразский государственный  
университет им.М.Х.Дулати, Казахстан  
Хажгалиева Дина Максетовна  
Аспирант, Таразский государственный  
университет им.М.Х.Дулати, Казахстан*

#### Аннотация

Рассмотрены вопросы управления в свободных экономических зонах. Образование в Казахстане административно-территориальных делений со статусом специальной экономической зоны требует новых подходов и поиска эффективных методов управления и организацией экономикой.

#### Ключевые слова:

Управление, свободная экономическая зона, организацией экономики.

### **В** условиях специальной экономической зоны управление имеет несколько аспектов:

- ◆ создается специальный орган управления в виде Административного совета, который руководит деятельностью управлений, отделов, ведомств, акимов поселков, координирует работу хозяйствующих субъектов независимо от форм собственности;
- ◆ для выполнения функции исполнительной власти создаются структурные подразделения, при этом необходимо отметить, что их количественный состав определяется с учетом местных условий;
- ◆ структурные подразделения разделены по отраслям и сферам государственного управления;
- ◆ на территории осуществляют деятельность территориальные республиканские органы специальной компетенции и их деятельность координируется в соответствии с полномочиями, делегированными вышестоящим исполнительным органом;
- ◆ осуществляется взаимодействие с правоохранительными органами.

Образование в Казахстане административно-территориальных делений со статусом специальной экономической зоны требует новых подходов и поиска эффективных методов управления и организацией экономикой,

которые нашли отражения в новом законе "О специальных экономических зонах в Республике Казахстан" от 6 июля 2007 года, где к компетенции Правительства Республики Казахстан относятся:

- ◆ разработка основных направлений государственной политики в сфере создания и функционирования специальных экономических зон;
- ◆ определение уполномоченного органа;
- ◆ утверждение положения Президенту Республики Казахстан о создании или досрочном упразднении специальной экономической зоны;
- ◆ утверждение правил определения компании-оператора.

#### **К компетенции уполномоченного органа относятся:**

- ◆ реализация единой государственной политики в сфере создания и функционирования специальных экономических зон;
- ◆ осуществление координации деятельности государственных органов в сфере создания, функционирования и упразднения специальных экономических зон;
- ◆ разработка правил определения компании-оператора;
- ◆ разработка и утверждение правил допуска физических и юридических лиц к осуществлению деятельности на территории специальной экономической зоны;
- ◆ утверждение документов, регламентирующих

деятельность специальных экономических зон:

- ◆ формы заявки на создание специальных экономических зон;
- ◆ типовых договоров между уполномоченным органом и компанией–оператором, а также между компанией–оператором и участниками специальной экономической зоны, регулирующих порядок осуществления деятельности участников специальной экономической зоны;
- ◆ согласование суммы платы за пользование земельными участками на территории проекта положения о специальной экономической зоне;
- ◆ внесение в Правительство Республики Казахстан предложения о досрочном упразднении специальной экономической зоны;

**К компетенции администрации специальной экономической зоны относятся:**

- ◆ взаимодействие с государственными органами по вопросам деятельности специальных экономических зон;
- ◆ предоставление во временное возмездное землепользование (аренду) участникам специальной экономической зоны, а также юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и нерезидентам, осуществляющим деятельность через постоянное учреждение, зарегистрированным на территории специальной экономической зоны, земельных участков, на которых создаются специальные экономические зоны;
- ◆ составление расчета суммы платы за пользование земельными участками на территории специальных экономических в соответствии с земельным законодательством Республики Казахстан;
- ◆ принятие решений о допуске физических и юридических лиц к осуществлению деятельности на территории специальной экономической зоны в порядке определяемом уполномоченным органом;

- ◆ заключение с участниками специальной экономической зоны соглашений о ведении деятельности;
- ◆ проведение проверок по исполнению соглашений о ведении деятельности участками специальной экономической зоны;
- ◆ предоставление государственным органам информации о деятельности специальных экономических зон в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан;
- ◆ организация в соответствии с законодательством Республики Казахстан строительства и последующего эксплуатационного обслуживания инфраструктурных ресурсов, осуществляемых за счет бюджетных средств.

**К компетенции компании–оператора относятся:**

- ◆ привлечение потенциальных участников специальной экономической зоны для участия в деятельности специальной экономической зоны;
- ◆ внесение предложений в администрацию специальной экономической зоны по допуску физических и юридических лиц к деятельности на территории специальной экономической зоны;
- ◆ представление интересов участников специальной экономической зоны в отношениях с государственными органами в целях оперативного проведения процедур государственной регистрации юридических лиц, получения разрешительных документов, необходимых для осуществления приоритетных видов деятельности на территории специальной экономической зоны;
- ◆ строительство и последующее эксплуатационное обслуживание инфраструктурных ресурсов, оказание услуг участникам специальной экономической зоны;
- ◆ заключение и расторжение договоров с участниками специальной экономической зоны, а также иными физическими и (или) юридическими лицами, допущенными к осуществлению деятельности на территории специальной экономической зоны;
- ◆ ведение иной хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа развития Кызылординской специальной экономической зоны (Под ред. проф., д.э.н. Досманбетова и к.э.н., доц. Ким И.Л. –Алматы: изд-во "Гылым"(Наука), 1997.–с.40.
2. Рау А.П. Лисаковская свободная экономическая зона. Обобщение опыта и проблемы развития – Алматы, 1995г. с.63.

## ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

### BASES OF COMPETITIVENESS OF ECONOMIC SYSTEMS

A. Aimen  
D. Hahgalieva  
D. Aimenova

#### Annotation

The questions of competitiveness of economic systems are considered. The dual character of competitiveness is established. It is revealed, that in this connection the even greater meaning is got by that state politics, which purpose is the escalating competitive manufacture.

**Keywords:** Competitiveness, economic systems, state politics, competitive manufacture.

#### Аннотация

Рассмотрены вопросы конкурентоспособности экономических систем. Установлен двойственный характер конкурентоспособности. Выявлено, что в связи с этим еще большее значение приобретает та государственная политика, целью которой является наращивание конкурентоспособных производств.

#### Ключевые слова:

Конкурентоспособность, экономическая система, государственная политика, конкурентоспособные производства.

**Р**азвитие общества в целом и национальной экономики возможно только при решении проблемы обеспечения конкурентоспособности отечественного бизнеса.

Определяющее значение конкуренции заключается в том, что именно в процессе ее осуществляется избирательная оценка потребителями конкурентоспособной продукции, которая при нормальном развитии рыночной экономики должна производиться конкурентоспособным предприятием, оптимальные условия функционирования которого создает конкурентная отрасль и конкурентоспособная национальная экономика.

Таким образом, конкуренция, являющаяся состязанием, борьбой за прибыль, выступает основной движущей силой рыночного хозяйства. Товар становится орудием конкурентной борьбы, ее видимой причиной и неизбежным следствием. Успех в этой борьбе обеспечивает продукция, которую принято называть конкурентоспособной. Тип конкуренции определяет модель рыночной ситуации, которая обуславливает выбор стратегии по обеспечению конкурентоспособности продукции, предприятий, отраслей, национальной экономики. Однако стихийное саморегулирование рыночной экономики зачастую приводит к отрицательным результатам. Необходимо разумное сочетание рыночных механизмов и методов государственного регулирования, адекватное сложившейся ситуации, требованиям времени.

На данном этапе исследования мы пришли к выводу о

двойственном характере конкурентоспособности.

В процессе конкурентной борьбы определяются выигравшие и проигравшие – конкурентоспособные и неконкурентоспособные предприятия. Определение это идет посредством функционирования рыночного механизма, что дает основание рассматривать конкурентоспособность как экономическую категорию – результат действия рыночного механизма отбора.

По мнению Вдовенко З.В., сущность конкурентоспособности субъекта (предприятия, отрасли, страны) заключается в его способности создавать и реализовывать преимущества, с помощью которых можно конкурировать и побеждать на определенном рынке в определенный отрезок времени, а сущность конкурентоспособности объекта – это совокупность его преимуществ перед другими объектами [1].

В этом случае мы находим отмеченную ранее двойственность: конкурентоспособность субъекта отражает управленческую составляющую, тогда как конкурентоспособность объекта ближе к характеристике экономической природы. Поскольку конкурентоспособность является одной из составляющих системы конкурентных отношений, ее повышение во многом зависит от управления конкурентными преимуществами, от регулирования конкурентной среды на всех уровнях национальной экономической системы: республиканском, региональном, внутрифирменном.

По оценкам специалистов, качество этой работы в со-



временной экономике на всех уровнях управления очень низкое. Так, на государственном уровне до настоящего времени отсутствуют законы "О конкурентоспособности", "Об инновационной деятельности", "О промышленности" и др. Это определяет направление дальнейшего исследования – изучение конкурентоспособности, подходов к ее определению на различных уровнях с целью получения теоретической базы для повышения действенности регулирования со стороны региональных правительственных органов и управленческих решений на микроуровне.

Констатированное М. Портером, "повышенное внимание со стороны правительства и промышленных кругов" каждой нации к вопросам конкурентоспособности за последние два десятилетия не только не сократилось, но, напротив, существенно увеличилось [2]. Стремление к созданию условий, которые наиболее благоприятствуют ведению бизнеса привело к тому, что конкурентоспособность стала рассматриваться как ключевая составляющая развития экономики и является отправным пунктом создания большинства стратегий и планов экономического развития.

Академиком О.Сабден исследованы позиции Казахстана на мировом рынке, разработаны критерии оценки конкурентоспособности и предлагается национальная модель достижения конкурентных преимуществ страной [3].

Выделены приоритетные сферы и отрасли экономики, обеспечивающие независимость, экономическую безопасность и конкурентоспособность страны:

1. развитие отраслей реального сектора экономики;
2. создание современной логистической инфраструктуры и транспортных коридоров;
3. закрепление на мировых рынках монопольного и олигопольного положения добывающих отраслей;
4. развитие высокотехнологичных и стратегически перспективных производств, которые могут обеспечить конкурентоспособность;

5. придание приоритета сферам науки и образования;
6. формирование сильной финансовой сферы;
7. создание сети вспомогательно-подрядных производств и отраслей – "второй эшелон" поддержки экономического роста.

В результате исследований Нурмухановой Г.Ж. [4] выведены некоторые правила, следуя которым страна может добиться повышения своей конкурентоспособности. С учетом этого мы полагаем, что нужны: стабильное и предсказуемое законодательство;

- ◆ гибкая структура экономики;
- ◆ инвестиции в традиционную и технологическую инфраструктуру; стимулирование частных сбережений и внутренних инвестиций;
- ◆ повышение агрессивности экспорта наряду с привлечением прямых иностранных инвестиций;
- ◆ улучшение качества, оперативности и прозрачности управления и администрирования;
- ◆ взаимообусловленность заработной платы, производительности труда и налогов;
- ◆ сокращение разрыва между минимальными и максимальными заработками в стране и укрепление среднего класса;
- ◆ значительные инвестиции в образование, особенно среднее, а также в непрерывное повышение квалификации кадров;
- ◆ баланс преимуществ глобализации экономики и национальных особенностей и предпочтений.

Для Казахстана проблема сохранения конкурентных позиций на мировом рынке стоит особенно остро, так как в современных условиях в значительной степени утрачиваются те факторы, которые могли бы обеспечить рост конкурентоспособности в будущем. В связи с этим еще большее значение приобретает та государственная политика, целью которой является наращивание конкурентоспособных отраслей экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вдовенко З.В. Управление конкурентоспособностью химико-фармацевтических предприятий: Автореф. дисс. канд. экон. наук. Кемерово, 2000.
2. Портер М. Конкуренция. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2005. – 266с.
3. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения. Монография / Под науч. ред. д.э.н., проф., академика НИА РК О. Сабдена – Алматы: Экономика, 2007. – 175 с.
4. Нурмуханова Г.Ж. Теоретико-методологические и практические аспекты конкурентоспособности экономики. А., УМБ, 2007.–10п.л.

## ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

### THE FACTORS OF DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

A. Aimen  
D. Hahgalieva

Annotation

The factors of development of competitiveness of economic systems are considered. It is revealed, that from the external factors of competitiveness most important are an investment climate, level of a competition in the inter-regional and international markets, geography of productive forces. From the internal factors of competitiveness quality of management, innovation strategy of firm and direction of the investments.

**Keywords:** Economic systems, investment climate, level of a competition, quality of management, innovation strategy.

Аймен Ануарбек Талхаулы

Д.э.н., профессор,

Таразский государственный

университет им.М.Х.Дулати, Казахстан

Хажгалиева Дина Максатовна

Аспирант, Таразский государственный

университет им.М.Х.Дулати, Казахстан

Аннотация

Рассмотрены факторы развития конкурентоспособности экономических систем. Выявлено, что из внешних факторов конкурентоспособности наиболее важными являются инвестиционный климат, уровень конкуренции на межрегиональном и международном рынках, география производительных сил. Из внутренних факторов конкурентоспособности качество менеджмента, инновационная стратегия фирмы и направления инвестиций.

Ключевые слова:

Экономические системы, инвестиционный климат, уровень конкуренции, качество менеджмента, инновационная стратегия.

Национальная конкурентоспособность является многогранным понятием, включающим систему показателей, индикаторов, критериев, условий и факторов развития, механизмов ее повышения. Конкурентоспособность складывается из целого ряда составных элементов, которые дополняют друг друга и обеспечивают устойчивый рост экономики, повышение благосостояния населения. Это: наука и образование, инновации и инвестиции, разнообразная инфраструктура, реальный сектор экономики, малый бизнес, различные услуги, природные и трудовые ресурсы.

Обращение к структурированию предопределяет появление факторов структурного характера, описывающих региональную экономику и ее инфраструктуру. Другой подход к развитию региональной системы выявляет в ней институты, определяющие закономерности функционирования, принципы работы, задающие возможности и ограничения.

Указанные подходы и обосновывающие их критерии в определенной мере представлены в существующих перечнях факторов региональной конкурентоспособности. Особо следует позиционировать факторы, возникающие не как следствие наличия объектов и субъектов хозяйствования, а как результат возникновения и поддержания взаимодействий между ними, как механизм взаимозависимости на уровне вертикальных и горизонтальных связей.

Анализ тенденций развития конкурентоспособности бизнеса показал, что именно отношения между экономическими агентами в современном мире по значимости

выходят на первый план. Однако они практически во всех научных работах либо отсутствуют, либо приводятся в рамках ресурсных, структурных групп. Наше видение факторов конкурентоспособности региона представлено в виде классификации (таблица 1).

Таблица 1

Классификация факторов конкурентоспособности региона

Подходы	Факторы
ресурсный	- человеческий - капитальный - предпринимательский - информационный
субъектный	- население как потребитель - предприятия и организации как производители - предприятия и организации как посредники - государственные и муниципальные учреждения как органы управления, как потребители и производители
структурный	- отрасли экономики - отраслевые структуры - структуры рынков - производственная и социальная инфраструктура
институциональный	- экономические институты - правовые институты - социальные институты - культурные институты
коммуникационный (с позиций связей экономических агентов)	- экономические, финансовые - рыночные (конкуренция) - нерыночные (партнерство) - социальные

Факторы конкурентоспособности можно разделить на внешние и внутренние. В составе внешних факторов конкурентоспособности наиболее важными, на наш взгляд, являются инвестиционный климат, уровень конкуренции на межрегиональном и международном рынках, география производительных сил. К внутренним факторам конкурентоспособности относятся качество менеджмента, инновационная стратегия фирмы, направления инвестиций, трудовые отношения и квалификация работающих, структура собственности и другие. Инвестиционный климат как внешний фактор конкурентоспособности оказывает существенное влияние на издержки производства, от уровня которых зависят позиции фирмы на внутренних рынках и по отношению к странам-конкурентам.

Главным внешним фактором конкурентоспособности является конкуренция. Конкуренция отсутствует в отраслях естественной монополии. Низкий уровень конкуренции приводит к инновационной пассивности, технологическому отставанию, высокому уровню издержек, снижению конкурентоспособности. Например, степень износа основного капитала в среднем по стране превышает 30–40%, а коэффициент обновления не превышает 2–3%. Принимаемые меры по развитию конкуренции на отраслевом и территориальном уровне недостаточны, так как не оказывают должное влияние на повышение конкурентоспособности фирм.

Следует отметить еще один важный внешний фактор конкурентоспособности – географическое размещение предприятий, которое формирует региональную поляризацию в уровне конкурентоспособности, пространственное неравенство в конкурентных преимуществах получения доступа к дефицитным ресурсам (качественной рабочей силе, источникам инвестиций, энергии, строительной индустрии и т.д.).

Важнейшим внутренним фактором конкурентоспособности является инвестиционная и инновационная деятельность фирм. Однако, как уже отмечалось, основной

капитал на подавляющем большинстве предприятий имеет высокую физическую и моральную изношенность, а инвестиционная активность предприятий остается весьма низкой. Многие инновационные продукты и технологии отечественных и зарубежных ученых не находят использования. Очевидно, механизм стимулирования инновационной активности предприятий не создан на должном уровне, который обязан способствовать ускорению технико-технологического развития через льготное налогообложение и кредитование, выделение средств на внедрение в производство научных-технических достижений, моральное и материальное поощрение и другие методы финансовой поддержки фирм, которые не только внедряют отечественные и зарубежные инновационные продукты, но и сами активно проводят научно-исследовательские и проектные работы.

Представляется, что конкурентоспособность может быть определена как способность создавать условия для устойчивого развития региона. Два понятия – "конкурентоспособность" и "устойчивость" взаимосвязаны и взаимообусловлены, так как первая служит основным показателем устойчивого развития региона. Чем выше ее уровень, тем выше степень его устойчивости и оценки факторов развития его конкурентоспособности, возможности воздействия региональной администрации на ее составляющие.

Работу по достижению конкурентоспособности региона следует проводить в два периода. На первом главной целью должно быть создание условий для технологического прорыва. Вторым периодом предполагает непосредственное внедрение в производство современных технологий, желательно отечественных, казахстанских. В рамках данного отрезка времени необходимо направить накопленный капитал на развитие прикладных исследований с целью внедрения их в производство. Основным ограничением для выбора приоритетных направлений в этот период должно стать наиболее полное использование имеющихся ресурсов, при этом акценты смещаются на высокотехнологические отрасли.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения. Монография / Под науч. ред. д.э.н., проф., академика НИИ РК О. Сабдена – Алматы: Экономика, 2007. – 175 с.
2. Сатубалдин С.С. Стратегия вхождения Казахстана в число наиболее развитых и конкурентоспособных стран мира // Экономика. – 2007. – № 1–21(3). – С.24–25.

## ЭВОЛЮЦИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

### EVOLUTION, CHALLENGES AND THE DEVELOPMENT PATH OF SMALL BUSINESSES IN RUSSIA

*D. Vorobov*

#### Annotation

In a scientific article considers the nature and role of small business in Russia, reveals problems of small business, offers effective directions of business development with consideration for world economy. Also this article construes the state backing for small businesses in the innovation economy.

**Keywords:** Small businesses, state backing, market relations, competitive landscape, the function of business, innovation economy, the market of goods and services, financial resources, investments, tax benefits.

**Боробов Дмитрий Васильевич**  
Аспирант, Российская академия  
предпринимательства

#### Аннотация

В научной публикации рассматривается сущность и роль малого предпринимательства в России. Раскрываются проблемы развития малого предпринимательства. Предлагаются эффективные направления развития предпринимательства с учётом мировой экономики. Государственная поддержка малого предпринимательства в условиях развития инновационной экономики.

#### Ключевые слова:

Малое предпринимательство, государственная поддержка, рыночные отношения, конкурентная среда, функции предпринимательства, инновационная экономика, рынок товаров и услуг, финансовые ресурсы, инвестиции, налоговые льготы.

**П**ереход к рыночным отношениям в Российской экономике определяет необходимость организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Одним из важнейших направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого круга собственников является развитие предпринимательства.

По видам, формам и величине деятельности предпринимательство можно классифицировать на крупное, среднее и малое предпринимательство. Остановимся подробнее на развитии мелкого предпринимательства в современный период. Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации российской экономики и ограниченности финансовых ресурсов.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры, придает экономике необходимую гибкость. Малые компании способны мгновенно отзываться на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке.

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности. Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента – будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового пред-

приятия. Новая система управления производством включает: качество, внедрение новых методов организации производства или новых технологий.

Для изучения предпринимательства также необходимо выделить его существенные признаки и реализуемые им цели, к которым относятся:

- ◆ **Во-первых**, предпринимательство – вид рискованной человеческой деятельности, связанный со свободой выбора направлений и методов деятельности, самостоятельности и ответственности в принятии решений. При этом следует отметить в виду то обстоятельство, что, рискуя, предприниматель в рыночной системе хозяйствования не обходится без банкротства и множества негативных последствий.

- ◆ **Во-вторых**, предпринимательство – это деятельность, направленная на получение прибыли, успеха, наилучшего конечного результата. Качествами предпринимателя обладают люди не только в материальном производстве, но и занимающиеся творческим трудом, достигая не материального успеха, а признания.

- ◆ **В-третьих**, цивилизованная предпринимательская деятельность позволит не только получать прибыль, либо успех, но и решает социальные проблемы общества.

- ◆ **В-четвертых**, сущность явления предпринимательства раскрывается в его функциях.

Экономическая функция предпринимательства заключается в том, что она обеспечивает непрерывное институциональное изменение и развитие всей экономической системы общества, постоянно обновляет инновациями среду, открывает дорогу разнообразным преобразованиям. Экономическая функция предпринимательства способствует повышению эффективности производства,

качества продукции и услуг, внедрению достижений научно-технического прогресса.

Социальная функция предпринимательства заключается в том, что она смягчает стихийное воздействие рынка путем решения вопросов социального обеспечения людей. Эта функция способствует росту культурного и образовательного уровня населения, защищает его малообеспеченные слои от инфляции.

Уже сегодня актуальна и экологическая функция предпринимательства, которая уже имеет место в странах с развитой рыночной экономикой. Основным фактором отнесения предприятий к малым является среднесписочный состав работников, но иногда используются дополнительные факторы, такие как объем продаж, стоимость активов и др. Законодательство в России субъекты малого предпринимательства определены Федеральным Законом от 14 июня 1995г. № 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации". Направлением закона является реализация права граждан на реализацию своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. В промышленности – 100 человек, в строительстве – 100 человек; на транспорте – 100 человек, в сельском хозяйстве – 60 человек, в научно технической сфере – 60 человек; в оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек. Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся индивидуальной предпринимательской деятельностью.

Предпринимательство в масштабе малого предприятия обладает рядом качественных особенностей:

*В первую очередь* стоит отметить единство права собственности и непосредственного управления предприятием.

*Вторая особенность* – ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между предпринимателем и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом.

*Третья* – относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара.

*Четвертая* – персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, поскольку, малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей.

*Пятая* – ключевая роль руководителя в жизни предприятия: он полностью ответственен за результаты хозяйствования не только из-за имущественного рынка, но и вследствие своей непосредственной включенности в производственный процесс и все связанное с его организацией.

*Шестая специфическая черта* – семейное ведение дела: оно наследуется родственниками хозяина, чем диктуется прямая вовлеченность последних во всю деятель-

ность предприятия.

*Седьмая особенность* связана с характером финансирования. Если крупные компании используют необходимые ресурсы главным образом через фондовые биржи, то малые предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и "неформальный" рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.).

Предпринимательство всегда развивается в определенной исторической и социальной сфере, включено в систему национальных ценностей и традиций. Крупные радикальные перемены в обществе возможны, если оно ставит перед собой масштабную цель, способную объединить и возвысить нацию, общество. Нам нужна высокоэффективная инновационная экономика, способная дать людям высокое качество жизни.

Многие характерные особенности становления малого предпринимательства в России напрямую связаны с основными проблемами, мешающими развитию нормальных рыночных отношений и частного предпринимательства в целом:

#### 1. Неблагоприятное состояние ресурсных рынков.

Малое предпринимательство функционирует в условиях дефицита основных ресурсов, предопределенного, в частности, следующими причинами:

- ◆ труднодоступностью (особенно для начинающих предпринимателей) информации о наличии и условиях предоставления ресурсов;
- ◆ нарушении принципа открытого предоставления ресурсов на конкурсной основе;
- ◆ усложнении процедуры доступа к ресурсам, которое влечет за собой существенные потери во времени и средств;
- ◆ нежеланием органов исполнительной власти вовлекать ресурсы (и прежде всего недвижимость) в хозяйственный оборот, предоставление недвижимости и оборудования преимущественно на правах краткосрочной аренды.

1. Рынок недвижимости. Едва ли не самой значимой для малого предпринимательства является ситуация на рынке недвижимости, нехватка производственных площадей. Крупные предприятия не торопятся включать в рыночный оборот неиспользуемые производственные помещения. Рынок недвижимости в значительной степени монополизирован. Владельцы собственности (муниципальные органы) чаще всего строят свои отношения с мелкими предпринимателями на основе договоров краткосрочной аренды и, как правило, диктуют неблагоприятные для предпринимателей условия.

2. Рынок средств производства. Дефицит специализированного отечественного и импортного оборудования, который особенно ощущался на начальном этапе развития малого предпринимательства в конце 1980-х начале 1990-х гг.), когда производители ориентировались главным образом на удовлетворение потребностей крупных государственных предприятий, был преодолен по мере развития рыночных преобразований и активизации внешней торговли.

В настоящее время не ощущается недостатка в предложениях поставить самое современное отечественное и зарубежное оборудование – недостаток ощущается в средствах на его приобретение. Как уже говорилось выше, большинству малых предприятий нет денег на развитие, а средства производства не дешевеют.

3. Рынок сырья и вспомогательных материалов. Рост цен на продукцию базовых отраслей, используемую малыми предприятиями, постоянно опережает рост цен на продукцию малого предпринимательства, ухудшает нестабильное экономическое положение.

4. Рынок финансов. Проблема кредитования одна из самых острых проблем развития малых предприятий. В кредитах им чаще всего отказывают, ссылаясь на частые изменения процента рефинансирования, повышенный риск, а также высокую потребность в займах, а если и предоставляют ссуду, то под высокий процент.

5. Рынок труда. На этом рынке отмечаются серьезные региональные и отраслевые диспропорции. Трудовые ресурсы недостаточно мобильны. Относительная их дешевизна определяется недостаточной квалифицированностью. Особенно тяжело отражается на развитии малого предпринимательства нехватка квалифицированных специалистов: маркетологов и экономистов.

6. Рынок информации развивается хаотично и не радует потребителя высоким качеством (актуальностью) и разумными ценами на данные. Мелкие предприниматели используют сведения из неформальных источников (личные связи, знакомства) и сработанных баз данных, которые составлены по материалам печати и рекламы.

7. Рынок сбыта колоссально сузился вследствие низкой платежеспособности россиян и неплатежеспособности большинства предприятий.

### 3. Административные барьеры

Административные барьеры связаны со злоупотреблением представителей исполнительной власти, с превышением ими своих полномочий при регулировании от имени государства деятельности хозяйствующих субъектов.

1. Регистрация – первая составляющая госрегулирования. Органы власти различных уровней усложняют процедуру и завышают стоимость регистрации малых предприятий. Правовые ограничения времени и стоимости регистрации определены законодательным актом "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей".

2. Вторая составляющая госрегулирования – инспекции – регламентируется Федеральным законом "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).

3. Правовые ограничения на третью составляющую госрегулирования – лицензирование – накладываются Федеральным Законом "О лицензировании отдельных видов деятельности". В нем приведен исчерпывающий перечень видов деятельности, подлежащих лицензированию, причем установлено, что срок действия лицензии – не менее пяти лет.

4. Последняя составляющая госрегулирования – сер-

тификация. Она регламентируется Федеральным законом "О техническом регулировании", в котором, к сожалению, отсутствует четкая характеристика сроков, видов деятельности и размеров оплаты при проведении сертификации продуктов, работ и услуг. Таким образом, можно утверждать, что во всех областях государственного регулирования ситуация далека от целей, декларируемых в федеральных законах; конкретные его составляющие не укладываются в установленные законодательством контрольные ограничения.

### 4. Несовершенство правовой базы

Деструктивное влияние правовой среды на малое предпринимательство проявляется в нескольких моментах:

- ◆ юридические нормы не стабильны;
- ◆ множество "недочетов" в законодательстве, не регламентирует должным образом куплю-продажу, а также порядок землевладения и землепользования, не предусматривает реальных мер защиты от произвола и некомпетентности чиновников.

Наверное, самое нежелательное влияние на развитие частной инициативы оказывает несовершенство налогового законодательства. Действующие ставки налогов превышают все разумные пределы. Это вынуждает предпринимателей искать способы уклонения от налогов, что в конечном счете идет во вред бюджету.

Перечень налоговых льгот крайне ограничен, а их позитивное воздействие на развитие малых предприятий минимально. Порядок налогообложения, установленный Законом РФ "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства", распространяется лишь на небольшую долю малых предприятий. Предприниматели страдают от монополии налоговых инспекций на информацию, особенно на подзаконные акты, внутренние инструкции и разъяснительные документы, практически недоступные налогоплательщикам. В современной ситуации, когда налогообложение регулируется несколькими сотнями правовых актов и инструктивных документов, работники фискальных органов могут толковать все неясности и двусмысленности законодательных положений в пользу бюджета.

### 5. Нестабильная

#### политическая обстановка

Политическая обстановка в России, весьма далекая от стабильности также не лучшим образом влияет на малое предпринимательство, инвестиционную активность предпринимателей и не допускает стратегического планирования на микроуровне. Нет сомнения в том, что именно политическая нестабильность является главным препятствием для притока иностранного капитала в российскую экономику, в том числе в сферу малого предпринимательства. Можно утверждать, что многие проблемы развития малого предпринимательства порождены именно недостатками государственной экономической политики, определяющей основные параметры макроэкономической среды. Подводя итог выше сказанному, можно перечислить проблемы, которые возникли на пути малого предпринимательства в основном по вине государства:

1. Ограниченность внутреннего рынка, в том числе спроса на продукцию субъектов малого предпринимательства, в связи с сокращением поставок для государственных нужд, вызванная недостатком свободных финансовых ресурсов у предприятий–потребителей и низкой покупательской способностью населения в условиях растущего давления со стороны зарубежных поставщиков.

2. Доминирование в экономике крупных хозяйственных и финансовых структур, монополизация факторов производства и каналов движения товаров.

3. Жестокость фискальной и кредитно–денежной политики, обостряющих проблему воспроизводства вследствие недостатка ресурсов для текущей деятельности и развития. Проводимая политика вынуждает субъектов малого предпринимательства уходить в "теневую экономику."

4. Региональная дифференциация экономики и внутреннего рынка вследствие роста транспортных тарифов, недостаточного развития инфраструктуры и действия субъективных факторов, создающая неравные условия для развития малых предприятий в регионах.

5. Непрозрачность отношений между владельцами и наемными работниками, затрудняющими разрешение социальных конфликтов на правовой основе.

6. Неполнота и противоречивость нормативно–правовой базы, неурегулированность отношений собственности и, как следствие, невозможность участия субъектов малого предпринимательства в институциональных преобразованиях и невозможность стратегического планирования.

7. Дискриминация предпринимателей со стороны отдельных органов власти.

Поддержка частной инициативы пока еще не стала одним из основных принципов государственной политики и ориентиром для властей. В таких условиях эффективность мер по государственной поддержке предпринимательства сводится к нулю в результате негативного воздействия на деловой климат других направлений государственного регулирования (налогового, лицензионного, внешнеэкономического).

В результате в ближайшее время может быть ликвидирован внутренний "резерв прочности" субъектов малого предпринимательства, по крайней мере в отдельных отраслях и регионах. Полностью устранить или существенно ограничить их действие можно с помощью мер государственной, а также интеграционной, международной и другой поддержке малого предпринимательства.

Вклад малого предпринимательства в оздоровлении экономики России сегодня явно недостаточен. Объясняется это как общим спадом производства и разрывом хозяйственных связей, так и отсутствием государственной поддержки малым предприятиям. Между тем малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке, основными из них являются:

◆ Рост числа новых малых предприятий, увеличение объемов выпуска продукции в значительной степени

будет зависеть от ряда условий.

◆ По мнению ряда экспертов, финансовая поддержка малого предпринимательства со стороны государства является основным направлением. Поскольку отсутствие инвестиций в перерабатывающий сектор остается одной из острых проблем малого предпринимательства, а именно: обновление производственных фондов и внедрение новых технологий в обувной, швейной, трикотажной отраслях требует довольно больших вложений – от 30млрд. до 50млрд. Большая доля всех инвестиций приходится на добывающие, экспортоориентированные отрасли. В итоге большинство отечественных малых и средних производителей товаров и услуг просто не в состоянии конкурировать с западными предприятиями.

◆ Формирование благоприятного предпринимательского климата. Для этого необходима реализация в регионах и на местах принятых федеральных законов, направленных на улучшение предпринимательского климата.

◆ Сокращение налоговой нагрузки, прежде всего для начинающих предприятий. В этих целях возможно применение налоговых каникул на первые два года для новых производственно–инновационных, строительных, малых предприятий, а также для социального малого предпринимательства – медицинских центров, учебных заведений, библиотек и т.п. Создание благоприятного налогового климата для субъектов предпринимательства.– Концентрация финансовых средств, поступающих на поддержку малых предприятий из федерального и регионального бюджетов и внебюджетных источников на таких приоритетных направлениях, как:

◆ создание системы гарантий (поручительств), что позволит коммерческим банкам активнее включаться в процесс кредитования начинающих и уже работающих на российском рынке предприятий;

◆ увеличение объемов микрофинансирования и микрокредитования, что в 2–3 раза расширит сферу целевой финансовой поддержки начинающих предпринимателей;

◆ эффективное использование возможностей финансового лизинга и франчайзинга как гибких технологий и одновременно конструктивных способов ведения предпринимательской деятельности, сочетающих интересы крупного и малого бизнеса;

◆ создание современных элементов инфраструктуры: бизнес–инкубаторов, научных и инновационных парков.

8. Налаживание межведомственной координации и установление контроля в сфере малого предпринимательства на федеральном уровне за реализацией решений президента РФ. В этой связи необходимо разделить полномочия между законодательной и исполнительной властью, отвечающими за формирование благоприятного предпринимательского климата в стране, формирование и проведение государственной политики поддержке малого предпринимательства.

9. Активизация потребительского спроса и постепенное преодоление доминирующего консервативного типа потребительского поведения.

Низкий уровень спроса не способствует обновлению ассортимента товаров и услуг, освоению новых технологий в производстве и в торговле. Торговля и сфера услуг медленно увеличивает объемы заказов оптовикам и отечественным производителям. Это приводит к тому, что они практически не имеют средств для инвестирования, расширения мощностей и освоения новых технологий.

10. Для стабильной работы малых и средних предприятий в условиях глобализации с учетом международного опыта необходимо обеспечить условия для создания оперативно действующей справочно-информационной системы о положении дел в России и зарубежных странах. Необходимо выстроить надежную систему правового и информационного обеспечения деятельности малого предпринимательства. В настоящее время на базе Конституции России (статья 34) Гражданского кодекса РФ формируется нормативное обеспечение предпринимательской деятельности. Эти законы определяют общие правовые, экономические и социальные основы становления предпринимательства в условиях многообразия форм собственности, регламентируют права и ответственность субъектов предпринимательства, определяют меры государственной защиты, поддержки и регулирования предпринимательства.

Развитие предпринимательства отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства.

Для того чтобы понять феномен предпринимательства, следует учитывать неотделимое от человека стремление проявить себя как творческую личность, добиться успеха, обойти конкурентов, непрерывно генерировать и реализовывать новые идеи. При этом предприниматели формируют новые общественные отношения, основанные не на долге перед государством, а на личном интересе каждого участника сделки.

Становление предпринимательства не идет гладко. Сегодня полагать, что предпринимательские идеи понятны и признаны в России пока рано. Новый курс государственной поддержки малого предпринимательства в части повышения инвестиционной активности базируется на следующих принципах:

- ◆ привлечения частных, в том числе иностранных,

кредитов под государственные гарантии, а также трансформация сбережений граждан в инвестиции при условии корректировки налогового законодательства (уменьшение ставки налога на доходы физических лиц на сумму средств, направляемых в инвестиции);

- ◆ отмена всех существующих налоговых льгот, которые потворствуют нецелевому использованию средств и снижают ответственность за результаты хозяйственной деятельности, и увеличение за счет этого бюджетных фондов инвестиционной поддержки малых предприятий;

- ◆ переход к экономическим (коммерческим) механизмам распределения средств федерального бюджета путем создания гарантийных фондов кредитования и финансового лизинга.

В настоящее время почти во всех регионах РФ проекты программ поддержки малого предпринимательства находятся в разных стадиях проработки, а в большинстве регионов они утверждены и проводятся в жизнь. Анализ этих документов и в первую очередь федеральной программы позволяет вскрыть ряд существенных недостатков, таких как:

- ◆ несогласованность, элементов программ, в частности аналитических разделов и блока практических мер;

- ◆ декларативность, расплывчатость поставленных задач;

- ◆ большая широта спектра планируемых мер, ведущая к распылению средств;

- ◆ необоснованность ожидаемых конечных результатов.

Малые предприятия пользуются государственной поддержкой во всех развитых странах. Эта деятельность в равной степени полезна как для экономики страны в целом, так и для каждого гражданина в отдельности, и поэтому заслуженно получила государственное признание и поддержку. Малые предприятия включают в процесс общественного производства дополнительный труд, который создает новые ценности, приумножает национальный доход и национальное богатство.

Подводя итог, можно сказать, что малое предпринимательство в России – уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие экономики России в целом. Экономика зависит и развитие экономики России в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бусигин А.В. Предпринимательство. Учебник / Бусигин А.В. Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации – М.: Дело, 2010–2011гг.
2. Горфингель В.Я., Поляк Г.Б., Предпринимательство. Учебник / Горфингель В.Я. – М.: Юнити– Дана, 2009–2010гг.
3. Лапуста М.Г., Поршнева А.Г., Старостин Ю.Л., Скамай Ю.Л. Предпринимательство. Учебник/ М.Г.Лапуста. – М.: Инфа–М, 2008г.
4. Муравьев А.И., Игнатъев А.М., Крутик А.Б. Предпринимательство. Учебник/А.И.Муравьев. – СПб.: Лань,2011г.



## ОПЛАТА ТРУДА СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ: СУЩНОСТЬ, СПЕЦИФИКА, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

**Быковская Юлия Викторовна**  
К.э.к.наук, Соискатель  
Московского Университета  
МВД России

### WAGES ENFORCEMENT OFFICERS: ESSENCE, SPECIFICITY, LINES OF PERFECTION

*J. Bykovskaya*

#### Annotation

This article analyzes the nature of pay, as well as its function. The theoretical principles and specific payment performance of internal affairs, which is produced in the form of allowances. It is concluded that in the present allowance is regarded primarily as a socio-economic category and powerful performance management professional performance of law enforcement officers. The main directions of further development and improvement of the allowance.

**Keywords:** law enforcement agencies, pay, pay, reproductive function, the incentive function, the efficiency of a professional performance.

#### Аннотация

В статье проанализирована сущность оплаты труда, а также ее функции. Рассмотрены теоретические основы и специфика оплаты служебной деятельности сотрудников органов внутренних дел, которая производится в виде денежного довольствия. Сделан вывод о том, что в настоящее время денежное довольствие рассматривается, прежде всего, как социально-экономическая категория и мощный инструмент управления результатами профессиональной служебной деятельности сотрудников ОВД. Приведены основные направления дальнейшего развития и совершенствования системы денежного довольствия.

#### Ключевые слова:

Органы внутренних дел, оплата труда, денежное довольствие, воспроизводственная функция, стимулирующая функция, эффективность профессиональной служебной деятельности.

Особое место в системе приоритетов социально-экономического развития государства занимают вопросы оплаты труда граждан. Это объясняется ключевой ролью оплаты труда в формировании доходов работников учреждений всех организационно-правовых форм и теми задачами, которые она решает в социально-экономическом развитии государства. Как отмечает Н.А. Волгин, заработная плата это уникальная категория с огромным внутренним потенциалом, уровень которого трудно с чем-либо сопоставить [1, С. 15].

Оплата труда с точки зрения экономической теории имеет двойственную функцию. С одной стороны, оплата труда – это главный источник доходов и повышения уровня благосостояния граждан, с другой стороны, оплата труда – основное средство побуждения членов общества к высокопроизводительному и качественному труду и один из важнейших инструментов управления в системе повышения эффективности трудовой деятельности.

Оплата профессиональной служебной деятельности сотрудников правоохранительных органов, и, в частности, органов внутренних дел, обладает определенной спецификой, которая накладывает отпечаток на используемые понятия и термины и требует уточнения их определений и сущностных сторон.

Оплата труда сотрудника ОВД производится в виде денежного довольствия, являющегося основным средством его материального обеспечения и стимулирования

служебной деятельности по замещаемой должности [2].

В настоящее время денежное довольствие сотрудников состоит из месячного оклада в соответствии с замещаемой должностью (далее – должностной оклад) и месячного оклада в соответствии с присвоенным специальным званием (далее – оклад по специальному званию), которые составляют оклад месячного денежного содержания (далее – оклад денежного содержания), ежемесячных и иных дополнительных выплат.

В соответствии с действующим законодательством сотрудникам устанавливаются следующие дополнительные выплаты:

1) ежемесячная надбавка к окладу денежного содержания за стаж службы (выслугу лет).

Ежемесячная надбавка к окладу денежного содержания за стаж службы (выслугу лет) устанавливается в следующих размерах при стаже службы (выслуге): от 2 до 5 лет – 10 %; от 5 до 10 лет – 15 %; от 10 до 15 лет – 20 %; от 15 до 20 лет – 25 %; от 20 до 25 лет – 30 %; 25 лет и более – 40 %.

2) ежемесячная надбавка к должностному окладу за квалификационное звание.

Ежемесячная надбавка к должностному окладу за квалификационное звание устанавливается в следующих размерах:

- ◆ за квалификационное звание специалиста третьего класса – 5 %;
- ◆ за квалификационное звание специалиста вто-

рого класса – 10 %;

◆ за квалификационное звание специалиста первого класса – 20 %;

**3)** ежемесячная надбавка к должностному окладу за особые условия службы.

Ежемесячная надбавка к должностному окладу за особые условия службы устанавливается в размере до 100% должностного оклада. Порядок выплаты надбавки к должностному окладу за особые условия службы и размеры такой надбавки определяются Правительством РФ в зависимости от условий службы и характера выполняемых задач.

**4)** ежемесячная надбавка к должностному окладу за работу со сведениями, составляющими государственную тайну.

Ежемесячная надбавка к должностному окладу за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, устанавливается в размере до 65% должностного оклада. Порядок выплаты указанной ежемесячной надбавки и ее размеры определяются Президентом РФ.

**5)** премии за добросовестное выполнение служебных обязанностей.

Премии за добросовестное выполнение служебных обязанностей выплачиваются из расчета трех окладов денежного содержания в год. Порядок выплаты премий определяется руководителем федерального органа исполнительной власти в сфере внутренних дел, руководителем иного федерального органа исполнительной власти, в котором проходят службу сотрудники.

**6)** поощрительные выплаты за особые достижения в службе.

Поощрительные выплаты за особые достижения в службе выплачиваются в размере до 100% должностного оклада в месяц. Порядок назначения и выплаты поощрительных выплат устанавливаются в порядке, определяемом руководителем федерального органа исполнительной власти в сфере внутренних дел, руководителем иного федерального органа исполнительной власти, в котором проходят службу сотрудники. Руководитель федерального органа исполнительной власти в сфере внутренних дел, руководитель иного федерального органа исполнительной власти, в котором проходят службу сотрудники, в пределах бюджетных ассигнований федерального бюджета на денежное довольствие сотрудников вправе устанавливать размер поощрительной выплаты за особые достижения в службе свыше 100 % должностного оклада.

**7)** надбавка к должностному окладу за выполнение задач, связанных с повышенной опасностью для жизни и здоровья в мирное время.

Надбавка к должностному окладу за выполнение задач, связанных с повышенной опасностью для жизни и здоровья в мирное время, выплачивается в размере до 100 % должностного оклада в порядке, определяемом Правительством РФ.

**8)** коэффициенты (районные, за службу в высокогорных районах, за службу в пустынных и безводных местностях) и процентные надбавки, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

**9)** другие дополнительные выплаты и надбавки.

Кроме того, сотрудникам раз в год оказывается материальная помощь в размере не менее одного оклада денежного содержания в год.

Оплата труда сотрудников органов внутренних дел имеет определенные особенности по сравнению с оплатой труда работников учреждений коммерческого сектора экономики и бюджетных учреждений.

**Во-первых**, система оплаты труда сотрудников ОВД связана со спецификой службы в правоохранительных органах, с ее целями, задачами и характером. Так, например, в структуру денежного довольствия входят такие специфические дополнительные выплаты, как надбавка за особые условия службы, надбавка к должностному окладу за выполнение задач, связанных с повышенной опасностью для жизни и здоровья в мирное время.

**Во-вторых**, оплата труда сотрудников органов внутренних дел осуществляется в виде денежного довольствия, имеющего законодательно закрепленную структуру, виды и максимальные размеры основных и дополнительных выплат.

**В-третьих**, важнейшая особенность оплаты труда на государственной службе, в том числе в органах внутренних дел, связана с императивным характером этого социально-экономического института современного российского общества: разрешено только то, что прямо указано в нормативных правовых актах. Экономические процессы оплаты труда сотрудников ОВД неразрывным образом связаны с нормативной правовой техникой их закрепления и регулирования [3, С.403–404]. Так, например, сотрудникам органов внутренних дел запрещено заниматься предпринимательской деятельностью и работать в других организациях на условиях совместительства, за исключением научной и преподавательской деятельности.

**В-четвертых**, финансирование денежного довольствия сотрудников осуществляется из средств федерального бюджета, выделяемого на функционирование деятельности МВД России.

**В-пятых**, деятельность органов внутренних дел не направлена на получение доходов, следовательно, стимулирование профессиональной служебной деятельности сотрудников не может осуществляться из полученной прибыли, материальное поощрение сотрудников осуществляется из средств бюджета.

Приведенная выше структура денежного довольствия сотрудников ОВД показывает, что оно включает в себя затраты на воспроизводство рабочей силы, расходы на обеспечение качества рабочей силы, стимулирующие выплаты для достижения более высоких результатов, затраты на выполнение основных государственных гарантий. В этой связи, необходимо остановиться на ключевых функциях оплаты труда, учитывающих специфику органов внутренних дел, и выявлении их особенностей.

В научной литературе выделяются различные функции заработной платы. Так, например, Б.М. Генкин [4, С.19] считает, что заработная плата выполняет следующие основные функции: воспроизводственную; учётную; регулируемую; социальную; мотивирующую.

Другой точки зрения придерживаются учёные [5, С.47], которые считают, что основными функциями заработной платы в условиях рыночной экономики являются: распределительная; воспроизводственная; стимулирующая; ресурсно-разместительная; функция формирования платежеспособного спроса работающих по найму; статусная; функция обеспечения социальных накоплений (источника страхования социальных рисков).

*Рассмотрим подробнее функции оплаты труда.*

Воспроизводственная функция состоит в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы на социально адекватном уровне потребления. Воспроизводственная функция должна определять уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и членов его семьи. Иными словами, уровень оплаты труда должен обеспечивать поддержание, а иногда и улучшение определенных стандартов, уровня и качества жизни работника. Работник должен иметь возможность удовлетворять физиологические потребности (оплачивать расходы на питание, одежду, коммунальные услуги и т.д., т.е. предметы первой необходимости), у работника должна быть возможность качественного отдыха, для того, чтобы восстанавливать силы, и физические и психологические, укреплять свое здоровье. Кроме этого, работник должен иметь возможность обеспечивать свой профессионально-квалификационный рост и развитие творческого потенциала. Помимо этого, работник должен обеспечивать свою семью, прежде всего, детей. Отсюда вытекает важнейшее значение данной функции, ее ключевая роль по отношению к другим функциям. В случае, когда зарплата по основному месту работы не обеспечивает работнику и членам его семьи нормальное воспроизводство, возникает проблема необходимости получения дополнительных заработков. Нередко дополнительная работа осуществляется в ущерб основной деятельности или нелегально. Как следствие, происходит истощение трудового потенциала, снижение профессионализма, перерастание качества труда в его количество, а также ухудшение трудовой и производственной дисциплины. При этом нелегальная занятость, выпадающая за рамки правового поля деятельности государства, искажает общую динамику доходов населения, обостряет социальную напряженность в обществе.

Очевидно, что степень реализации воспроизводственной функции оплаты труда, ее способность для воспроизводства рабочей силы, можно оценить с помощью следующих показателей:

- ◆ соотношение размера оплаты труда к прожиточному минимуму;
- ◆ соотношение размера оплаты труда к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате;
- ◆ доля постоянной части оплаты труда в общем

объеме заработка.

Иногда в научной литературе социальную и воспроизводственную функции рассматривают отдельно, хотя социальная функция является продолжением и дополнением воспроизводственной. Сущность этой функции заключается в том, что заработная плата как один из основных источников дохода должна не только способствовать воспроизводству рабочей силы, но и давать возможность человеку пользоваться набором социальных благ – медицинские услуги, качественный отдых, получение образования, и т.д.

Для сотрудников органов внутренних дел эти функции имеют важнейшее значение, прежде всего, для поддержания определенных стандартов жизни, но также и в силу необходимости компенсации повышенных физических и психологических нагрузок, которые возникают из-за специфики деятельности правоохранительных органов, сложности выполняемых профессиональных задач. Кроме того, что сотрудникам законодательно запрещено заниматься предпринимательством и работать по совместительству в других организациях, поэтому получение дополнительных доходов практически невозможно.

Следует отметить, что с 1 января 2012 года размеры денежного довольствия сотрудников органов внутренних дел существенно повышены. По оценкам ФЭД МВД России, размеры денежного довольствия, в среднем увеличились 1,8–2,2 раза, а по отдельным должностям – в 4,4 раза. При этом одновременно со значительным ростом окладов денежного содержания минимизировано количество и оптимизированы размеры дополнительных выплат. Их удельный вес в составе денежного довольствия уменьшился до 50 %. Перечень общих дополнительных выплат (порядка 40 наименований) с 1 января 2012 года ограничен 8 наименованиями [6, С.1, 2, 5].

Если говорить об увеличении денежного довольствия сотрудников ОВД в ходе проведения реформы, о его соотношении с величиной прожиточного минимума, среднемесячной номинальной начисленной заработной платой, то в настоящее время (2012 г.) эти показатели выглядят следующим образом (Таблица 1):

Данные, представленные в Таблице 1 показывают, что в 2011 году размеры денежного довольствия, например, начальника отдела полковника с выслугой 20 лет, т.е. сотрудника, который не только обладает профессиональными знаниями, большим практическим опытом, но и несет огромную ответственность за результаты выполняемой работы, составляли 30092 руб. в месяц, или 4,48 прожиточных минимума. А денежное довольствие полицейского составляло всего 15057 руб. в месяц, или 2,24 прожиточных минимума. В 2012 году, после реформы, размеры денежного довольствия увеличились и стали составлять: для начальника отдела – 63598 руб. в месяц или 9,32 прожиточных минимумов, для полицейского – 28563 руб. в месяц, или 4,18 прожиточных минимумов.

Говоря о соотношении размеров денежного довольствия и среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, следует отметить, что в 2012 году размеры денежного довольствия полицейских стали превышать уровень средней заработной платы в 1,17 раза, а размеры денежного довольствия начальника отдела – в

Таблица 1

Динамика денежного довольствия, величины прожиточного минимума и среднемесячной номинальной начисленной заработной платы за 2011-2012 гг.

(данные приведены по состоянию на 01.06.2012 г., размеры денежного довольствия приведены исходя из начисленных сумм)

Наименование показателя	Сумма, руб./мес.	
	2011 г.	2012 г.
Денежное довольствие:		
- полицейский ст. сержант полиции с выслугой до 5 лет	15 057	28 563
- старший оперуполномоченный районного уровня старший лейтенант полиции с выслугой более 5 лет	22 730	48 966
- начальник отдела УВД (МВД) подполковник полиции с выслугой 20 лет	30 092	63 598
Величина прожиточного минимума	6 710	6 827
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата	23 369	24 407
Соотношение денежного довольствия к величине прожиточного минимума:		
- полицейский ст. сержант полиции с выслугой до 5 лет	2,24	4,18
- старший оперуполномоченный районного уровня старший лейтенант полиции с выслугой более 5 лет	3,39	7,17
- начальник отдела УВД (МВД) подполковник полиции с выслугой 20 лет	4,48	9,32
Соотношение денежного довольствия к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате:		
- полицейский ст. сержант полиции с выслугой до 5 лет	0,64	1,17
- старший оперуполномоченный районного уровня старший лейтенант полиции с выслугой более 5 лет	0,97	2,01
- начальник отдела УВД (МВД) подполковник полиции с выслугой 20 лет	1,29	2,61

2,61 раза.

Таким образом, приведенные цифры показывают, что сегодня можно говорить о значительных подвижках в проведении социальной политики в ОВД в отношении совершенствования системы денежного довольствия сотрудников, прежде всего, в части совершенствования реализации воспроизводственной и социальной функций оплаты труда.

В научной литературе также выделяют стимулирующую функцию оплаты труда, которая направлена на повышение заинтересованности при выполнении должностных обязанностей. Если для реализации воспроизводственной функции оплаты труда главным условием является размер заработной платы, то стимулирующая функция определяется другими механизмами и зависимостями. Основным принципом ее реализации является дифференциация уровня оплаты труда по критериям эффективности профессиональной деятельности. Данная функция проявляется через применение систем стимулирования, установление различного рода надбавок и доплат. Очевидно, что дифференциация заработной платы должна справедливо восприниматься и работодателями, и работниками. С позиций руководства учреждений стимулирующая функция имеет огромное значение в связи с тем, что необходимо побуждать работников к трудовой активности, к максимальной отдаче, к повышению эффективности трудовой деятельности. Эту задачу призваны реализовывать стимулирующие выплаты, размеры которых должны зависеть от достигнутых каждым

работником результатов трудовой деятельности. Несответствие оплаты труда личным трудовым усилиям работников подрывает трудовую основу зарплаты, ведет к ослаблению ее стимулирующей функции, снижает инициативу и трудовые усилия работника. Для работника должна присутствовать заинтересованность в результатах труда, в повышении своей квалификации для получения больших заработков.

Следует подчеркнуть, что реализация стимулирующей функции оплаты труда должна осуществляться руководителями учреждений через конкретные системы оплаты труда, основанные на оценке результатов труда и связи размера стимулирующих выплат с эффективностью деятельности предприятия. В настоящее время, прежде всего, из-за низкой стимулирующей функции оплаты труда более 50% работников реального сектора экономики, социальной сферы, государственной и муниципальной службы, далеко не в полной мере реализуют свой физический и интеллектуальный потенциал в процессе трудовой деятельности, что является одним из существенных резервов экономического роста и повышения уровня жизни населения России [7, С.361].

Это утверждение в полной мере можно отнести к тому положению, которое на сегодняшний день сложилось в системе органов внутренних дел: низкая эффективность деятельности органов внутренних дел, снижение престижа правоохранительной службы, авторитета сотрудников, широкое распространение коррупции и других негативных явлений. Одной из причин такого положения можно

считать весьма невысокое стимулирующее воздействие оплаты труда на результативность профессиональной служебной деятельности сотрудников.

Так, в федеральной программе "Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)" [8] одной из ключевых задач, решение которых необходимо осуществить в ходе реформирования государственной службы Российской Федерации, является разработка и внедрение современных механизмов стимулирования государственных служащих. В Программе определено, что для достижения этой цели необходимо сформировать эффективную систему материального стимулирования государственных служащих с учетом результатов их профессиональной служебной деятельности.

Статусная функция оплаты труда предполагает соответствие уровня заработной платы работника его социальному статусу, а также определяет престиж профессии на рынке трудовых ресурсов и статус учреждения или ведомства.

К сожалению, приходится говорить о том, что в настоящее время престиж службы в органах внутренних дел находится на крайне низком уровне. Во-первых, в обществе сохраняется неоднозначное отношение к деятельности полиции. Во-вторых, низкий статус профессии сотрудника ОВД зависит от крайне низкого уровня благосостояния сотрудников, сохранявшегося на протяжении многих лет. Безусловно, рыночная экономика неизбежно ведет к дифференциации доходов населения. Тем не менее, сотрудники органов внутренних дел относятся к "среднему классу", которому должны быть присущи определенные уровень и качество жизни. В настоящее время ситуация в отношении уровня благосостояния сотрудников изменилась. Денежное довольствие значительно увеличено. Вместе с тем, мнение граждан, и, прежде всего, молодежи, в отношении престижа службы в органах внутренних дел, статуса сотрудника ОВД, изменить не просто. В этой связи, необходимой мерой является эффективная реализация той социальной политики, которая сформирована в ходе модернизации органов внутренних дел.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время оплата труда рассматривается, прежде всего,

как социально-экономическая категория и мощный инструмент управления результатами профессиональной служебной деятельности. В этой связи в отношении роли и значения оплаты труда, и, соответственно, денежного довольствия сотрудников ОВД, можно исходить из следующих основных методологических положений:

- ◆ оплата труда, прежде всего, направлена на повышение уровня, стандартов и качества жизни сотрудников;
- ◆ управление оплатой труда является мощным инструментом повышения эффективности профессиональной служебной деятельности.

Таким образом, очевидно, что современное состояние органов внутренних дел, проблемы внутри системы МВД России, отношение общества к этой структуре, а также практика формирования и реализации социальной политики в ОВД в последние два десятка лет, стали причинами для серьезных изменений в системе социальных гарантий сотрудников, в том числе в отношении переоценки многих прежних подходов к организации денежного довольствия. Новая система оплаты труда значительно отличается от существовавшей ранее. Изменения коснулись не только размеров денежного довольствия, но и структуры оплаты труда, видов и размеров дополнительных выплат, а также их удельного веса в общем объеме денежного довольствия. Конечно, существенное увеличение размеров денежного довольствия сотрудников является положительным результатом реформы органов внутренних дел. Тем не менее, не вызывает сомнений, что система оплаты труда может считаться эффективной и положительной, если она выполняет не только воспроизводственную и социальную функции, но и стимулирующую и статусную. Вознаграждение за труд и его результаты должны быть не только достаточным для поддержания определенных стандартов жизни, но и заинтересовывать сотрудников в максимальной реализации своих физических и интеллектуальных возможностей, получении тех результатов, которые нужны гражданам, обществу и государству в целом. В этой связи не передний план выступают вопросы стимулирования и мотивации труда, которым в дальнейшем при реализации социальной политики в ОВД должно уделяться огромное внимание.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Волгин Н.А., Волгина О.Н. Оплата труда: японский опыт и российская практика: Учебное пособие. – М.: ИТК "Дашков и К", 2004.
2. Федеральный закон от 07.02.2011 г. № 3-ФЗ "О полиции".
3. Государственная и муниципальная социальная политика / коллектив авторов под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: КНОРУС, 2011.
4. Генкин, Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях. – М.: НОРМА, 2003.
5. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / учебник/ под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2006.
6. Денежное довольствие и отдельные социальные гарантии сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации в условиях 2012 года.– Можайск.: Можайский полиграфический комбинат. – 2012.
7. Государственная и муниципальная социальная политика / коллектив авторов под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: КНОРУС, 2011.
8. Указ Президента Российской Федерации от 10.03.2009 г. № 261 "Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)".

## ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

### PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT AND SOLUTIONS

*G. Grebennikova*

#### Annotation

The survey of economic indicators showed that the regional contribution of the authorities at the macro and micro level is insignificant. In the North Caucasus Federal District, areas such as economy, science, social services are still not at a good level. The new federal program encourages the region to the economic growth and development of innovative technologies, using old and new methods of modernization, as well as combinations of schemes used in North Caucasus Federal District. The main purpose of the program – to correct all errors of past developments and create a completely new method of development.

**Keywords:** innovation, regional management, the North Caucasus Federal District, economic development, development issues.

*Гребенникова Галина Сергеевна*  
Аспирант, Заочный финансово-экономический институт, Финансовый университет при Правительстве РФ

#### Аннотация

Как показало исследование экономических показателей, региональный вклад властей на макро- и микроуровне совсем незначительный. В Северо-Кавказском федеральном округе такие сферы как экономика, наука, социальная сфера находятся еще далеко не на достойном уровне. Новая федеральная программа стимулирует регион к экономическому росту и развитию инновационных технологий, используя при этом старые и новые методы модернизации, а также схемы комбинации применяемые в СКФО. Главная цель программы – исправить все ошибки прошлых разработок и создать абсолютно новый метод развития.

#### Ключевые слова:

Инновации, региональное управление, Северо-Кавказский федеральный округ, экономическое развитие, проблемы развития.

Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев 19 января 2010 года отдал приказ на создание Северо-Кавказского федерального округа, который состоит из семи субъектов, а именно Республика Северная Осетия – Алания, Кабардино-Балкарская Республика, Ингушетия, Чеченская Республика, Ставропольский край и Республика Дагестан.

Главными видами деятельности федерального округа считаются: пищевая промышленность, сельское хозяйство, розничная и оптовая торговля, производство, строительство, распределение электроэнергии, химическая промышленность, изготовление неметаллических конструкций и электрооборудования.

Как показало исследование экономических показателей, региональный вклад властей на макро- и микроуровне совсем незначительный. Доля в ВВП Российской Федерации за 2010 год составляет 2,0%, а за 2011 – 1,2% промышленности, 3,1% прочие инвестирования в основной капитал и оборот розничной торговли зависят на показателе 4,8%. Таким образом, округ развивается не достаточными темпами и нуждается в модернизации.

Исходя из показателей приведенной ниже таблицы, можно выделить тот факт, что население двух субъектов состоящих в федеральном округе занимает 58,6% всего Северо-Кавказского федерального округа. Сам по себе СКФО в своём развитии не совершенен, и если учиты-

вать ситуацию в целом, то нужно обратить внимание на все экономические и социальные аспекты. Кроме того, в СКФО такие сферы как экономика, наука, социальная сфера находятся еще далеко не на достойном уровне.

Стратегия развития, которая запланирована на 2015 год, прогнозирует значимые результаты в науке, исследованиях и инновациях. Дополнительно планируется создать научную базу с увеличением количества рабочих мест, повысить квалификацию многих научно-исследовательских центров, а так же, по словам Президента Российской Федерации, СКФО направит свои силы на максимальное развитие агропромышленности, энергетики, туристско – рекреаций и инновационных – образований. Дело в том, что в регионе много молодых специалистов, которые обладают достаточными знаниями и, самое главное, ими движет стремление работать. Здесь говорится о потенциальных ученых, физиках – энергетиках, технологах и других – в общем, будущее региона и Российской Федерации. В свою очередь Кавказ, являющийся главной магистралью между регионами округа, не развивается и над этим необходимо также тщательно работать.

Государство разрабатывает планы и стратегии уже на 2025 год. Направленность концентрируется на социально – экономическое развитие СКФО. По приведенным ранее данным видно, что власти Российской Федерации желают направить силы на улучшение науки, образова-

Таблица 1

Основные данные о социально - экономическом развитии СКФО

	РФ	СКФО	% от РФ
Площадь территории, тыс. км <sup>2</sup>	17098,2	170,5	1,0
Численность населения, тыс. чел.	141904	9186,9	6,5
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	68473,6	3238,1	4,7
Среднедушевые денежные доходы, (в месяц), руб.	14939,2	9781,3	65,5
Валовой региональный продукт, млн. руб.	28254788	581748,9	2,1
Валовой региональный продукт, тыс. руб. на душу населения	199,1	63,3	31,8
Основные фонды в экономике, млн. руб.	74471182	1854769	2,5
Основные фонды в экономике на душу населения, тыс. руб.	524,8	201,9	38,5

ния и инновации. При этом разрабатываются меры, которые за короткий период времени показали бы результат и принесли доходы. В проектах заложены схемы создания Северо-Кавказского университета, государственных корпораций, нанотехнологического центра, венчурного фонда и многих других заведений.

Однако, вместе с разработанными моделями развития было выявлено множество следующих проблем:

- ◆ низкий уровень развития образовательного комплекса в СКФО;
- ◆ статистический показатель держится на среднем уровне, но значительно меньше, чем в РФ;
- ◆ материально-техническая база находится на уровне старения, и ярко выраженной остается ситуация нехватки рабочих кадров;
- ◆ подготовка специалистов на ненадлежащем уровне, следовательно, тоже является проблемой;
- ◆ учреждений СКФО не достаточно для развития и подготовки молодых специалистов;
- ◆ система управления несовершенна, что влияет на результативность, политику, в связи с чем рабочие кадры не могут найти себе работу, так как нет надлежащего финансирования образования.

Новая федеральная программа стимулирует регион к экономическому росту и развитию инновационных технологий, используя при этом старые и новые методы модернизации, а также схемы комбинации применяемые в СКФО. Главная цель программы – исправить все ошибки прошлых разработок и создать абсолютно новый метод развития. Планируется активное участие в государственной поддержке федерального округа для создания площадок внедрения современных технологий, стратегических научных центров, обновления производственного потенциала, развития традиционных технологий. Базовыми

отраслями, на которые будут направлены все спектры инноваций, являются технологические и социальные.

Развитие технологий крайне актуально для СКФО, поскольку очень важно проводить полный контроль создания товара от сырья и поставки готового продукта на рынок. Чем выше уровень качества и обслуживания в СКФО, тем выше доход населения.

Следует добавить, что государство в своих наработках не забывает о науке, технологиях и их потенциальном развитии. Инновации заключаются в том, чтобы сократить значительные разрывы в России между высоким потенциалом и низким результатом региона. Стратегия развития по всем направлениям должна усилить значение науки на уровне комплексного исследования и спрогнозировать ключевые моменты, на которые стоит обратить особое внимание.

Как показало исследование, региону необходимо создать инновационную инфраструктуру. В ее состав должны входить кадровые инфраструктуры, производственно – технические, информационные, финансовые, экспертно – консалтинговые и другие. На данном этапе Юг России обладает лишь несколькими инфраструктурами. Поэтому планируются жесткая перепланировка технологического и инновационного менеджмента, активизация деятельности в сфере контроля над качеством. Вместе с этим увеличится рост потенциальных специалистов в области технологий, менеджеров коммерческой деятельности, а также будут разработаны методы, и способы их подготовки.

Новый проект развития инноваций подразумевают создание возможностей, которые подготовят специалистов различных вузов в России и зарубежом. Наиболее

перспективные кадры будут иметь возможность практиковаться за границей у известных технологов, будут изучать индивидуальные программы развития инноваций и, таким образом, по возвращению на родную землю смогут внести положительные изменения в федеральный округ.

Все проблемы, связанные с научно – техническим потенциалом, ложатся на плечи представителям – инноваторам, деятельность которых связана напрямую с реализацией нововведений в жизнь. Пока еще процессы саморазвития не задействованы в предпринимательской сфере, но за короткий период времени эту проблему планируют решить. Инноваторы должны обеспечить конкурентоспособность отечественных производных товаров, продажу их на внутреннем и внешнем рынках. На сегодняшний день это только проекты, которые значительно уступают уже действующим принципам развития России, хотя базовые условия больших и малых инновационных форм являются обязательными приоритетами развития региона.

На весь технологический процесс значимо влияет научно–методическое обеспечение проектными инновациями малых предприятий. Если малые предприятия тесно сотрудничают с техническими центрами – это позволяет создать локальное производство, что дает возможность соединить в единое целое науку и производство. Как следствие, в результате получаем изготовление научных импортозамещающих товаров.

В России, для того чтобы малое предприятие могло спокойно функционировать, предусмотрены меры на основе разработанных правовых актов, закона об инновационной деятельности. При всем этом, должна быть определена деятельность и ее вид, и на основе независимой экспертизы предприятие спокойно будет осуществлять свою деятельность.

Помимо вышесказанного, формируются источники финансового инновационного развития по принципу кластерности. По мнению независимых экспертов, инновационная и техническая политики должны быть направлены на содействие организациям, которые успешно развиваются. А для этого необходимо следующее:

- ◆ направить свои силы на развитие служб, которые дают полный доступ к знаниям;
- ◆ стимулировать усилия на создание кооперационных сетей;
- ◆ убрать административный запрет на развитие корпорации государственного значения, развивать исследования в сегментах частного сектора;
- ◆ создать материальную базу.

Система развития кластеров является приемлемой для многих регионов Российской Федерации. Обращаем внимание, что кластерами называют целую сеть учреждений, предприятий научного характера, консалтинговые фирмы, потребителей, связанных в единое целое. Следо-

вательно, когда будет разрабатываться новая технологическая инновация, необходимо отталкиваться от уже давно сформировавшихся кластеров региона.

Существует такое понятие как инновационный кластер. Он подразумевает под собой совокупность инновационных активов и активных субъектов деятельности с развитыми отношениями, образующих цепочку создания и реализации продукта. При этом, государство должно применить все меры в поддержке кластеров, которые реализуют свой товар на рынке. Также, должны быть привлечены внебюджетные средства для развития кластеров.

Одним из условий прохождения полного этапа развития Юга России является то, что регион должен следовать инновационным принципам усовершенствования. В основе лежит создание у каждого предприятия способности оказываться в ситуациях производительности высоко-технологического продукта и его реализации в выгодных местах. Все это должно быть основано на знаниях и технологиях, которые активно развиваются зарубежом. Как показывает практика, предприятия недостаточно активно используют техническую базу, которую получили от зарубежных специалистов. Для того, чтобы данные нововведения были инициированы и отработаны на практике, необходимо:

- ◆ качественное обучение кадров, а именно инженеров и менеджеров предприятий;
- ◆ организовать процесс инфраструктурной диффузии и различных технологий, включающих в себя развитие технологических центров.

В качестве приоритетов важно выделять и развивать инновационные программы в регионах. В этом сегменте существует множество задач, которые можно ставить на первый план, но одной из первоочередных выделяют механизм социального контракта. Это абсолютно новая форма отношений между наукой, государством и обществом всего региона. Следующая задача, которая так же очень важна для развития, – это создание плана разработки инноваций и инструмента в науке. План является переходным элементом от тактичных исследований внешней среды развития к стратегическому регулированию, которое направленно на расширение, обновление производств, базирующихся на использовании достаточно старых технологий.

*Весь процесс программного подхода должен включать в себя основные принципы:*

- ◆ государственную пошлину следует снизить для индивидуальных изобретателей;
- ◆ всем строительным организациям, которые занимаются реконструкцией, строительством или монтажом таких учреждений, как научно–исследовательских, промышленных центров, технопарков, инкубаторов биз-



неса и технополисов – необходимо оказать финансовую помощь;

- ◆ с целью промышленного развития местные власти могут проводить программы по займам;
- ◆ выдача налоговых кредитов и льгот;
- ◆ область лизинга и венчурного бизнеса, которые относятся к нормативно–правовой базе, должны быть усовершенствованы.

Если придерживаться перечисленных выше принципов, регион выйдет на новый уровень инновационного развития намного быстрее. Как следствие, будут ускорены процессы преобразования многих отраслей, усилена поддержка со стороны государства, а инфраструктура региона станет более развитой.

Один из наиболее эффективных инструментов инновационного развития – механизмы государственно–частного партнерства (ГЧП). Партнерские отношения деловой структуры в современное время достаточно раздвинуты. Существует ряд соглашений, контрактов, концессий, смешанных компаний. В Российском законодательстве и промышленности используются практически все перечисленные виды партнерских отношений за исключением концессии. Хотя именно этот способ в мировой практике наиболее надежный, перспективный и выгодный. Главным преимуществом концессии являются дополнительные возможности, которые снижают инновационные риски. По нашему мнению, для того чтобы партнерские отношения развивались и держались на надлежащем уровне, нужно:

- ◆ для определенных отраслей выбирать стратегические схемы ГЧП;
- ◆ создать определенную нормативно–правовую базу, регламентировать схемы отношений и проследить за ее надёжным функционированием;

◆ разработать такую схему, благодаря которой можно осуществлять мониторинг проектов разработанных на основе схем ГЧП. Важно, чтобы вместе с разработанными схемами улучшения были и пункты, которые давали бы четкое понимание, что произойдет с тем, кто не будет следовать нормативно–правовым актам.

◆ необходимо разработать адекватную систему использования тарифной системы объектами инфраструктуры;

◆ в проектах необходимо создать специальные формы партнерских соглашений, их порядок использования, решить вопросы с бухгалтерским учетом, при этом, обращать внимание на государственные, муниципальные власти, амортизацию, период окупаемости продукта на основе контракта и так далее;

◆ решить вопрос субсидий, чтобы люди не страдали от нововведений и иных инструментов партнерских соглашений;

◆ важно проследить за вопросами, касающимися экологической ситуации после использования проектов ГЧП.

Если использовать данные меры для развития региона, то можно добиться быстрого и эффективного экономического роста России.

Таким образом, инновационные направления и все программы регионального значения ставят себе цель преобразить экономику региона во всех ключевых направлениях. Повысить потенциал, конкурентоспособность, развить технологическую базу региона. Благодаря развитию образования и инфраструктуры, инновация станет намного эффективней. Научные центры тесно сотрудничают с научно–исследовательскими организациями, что дает надежду на создание и развитие новых кадров, благодаря которым модернизируется экономика всей страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Контуры современной российской промышленной политики // Экономическая наука современной России. – 2006. – № 4.
2. Корсунский, Б.Л. Проблемы и основные направления инновационного развития Дальнего Востока России / Б.Л. Корсунский // Проблемы государственной политики регионального развития России: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 4 апреля 2008 г.). – М., 2008.
3. Медведев Д. Россия, вперед! [Электронный ресурс] / Д. Медведев. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/5413>, свободный.
4. Стратегический и конъюнктурный подходы к оценке инвестиционной деятельности в регионе // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 8.
5. Точная, Т.И. Промышленная политика российских регионов: концептуальные основы формирования и современные тенденции / Т.И. Точная. – Волгоград, 2007.
6. Федеральная целевая программа "Юг России (2008–2012 гг.)" [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [http://www.dmpmos.ru/laws/DokumShow\\_DocumID\\_133807.htm](http://www.dmpmos.ru/laws/DokumShow_DocumID_133807.htm), свободный.

# УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

(ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ)

## MANAGEMENT OF THE ECONOMY OF THE NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT IN THE TRANSITION TO INNOVATIVE DEVELOPMENT (TRENDS AND STRATEGIC PRIORITIES)

*G. Grebennikova*

### Annotation

The current investment in the North Caucasus Federal District, in large part, directed at the development of industry, recreation and tourism on the energy sector. At the same time, as the general statistics, despite the development of innovation, global change in the region's development does not occur. The study identified factors that significantly inhibit the development of the region. Modernization implies a creation of a completely new system of relationships and human interactions with the state. Innovation should develop and improve the region, as well as all areas of the macro and micro levels. From this perspective, the fundamental principles by which should improve the efficiency of regional innovation management.

**Keywords:** investment, innovation, regional management, North-Caucasian Federal District.

*Гребенникова Галина Сергеевна*  
Аспирант, Заочный финансово-экономический институт, Финансовый университет при Правительстве РФ

### Аннотация

В настоящее время инвестиции в Северо-Кавказский федеральный округ, в большей части, направлены на развитие промышленности, туристических рекреаций и на энергетический сектор экономики. При этом, как показывает общая статистика, несмотря на развитие инноваций, глобального изменения в развитии региона не происходит. В процессе исследования выявлены факторы, которые значительно тормозят процесс развития региона. Модернизация подразумевает под собой создание абсолютно новой системы взаимоотношений и взаимодействий человека с государством. Инновации должны развивать и улучшать регион, а так же все сферы деятельности на макро-, и микроуровнях. Исходя из этого, определились основные принципы, благодаря которым должна повыситься эффективность регионального управления инновациями.

### Ключевые слова:

Инвестиции, инновации, региональное управление, Северо-Кавказский федеральный округ.

Каждый регион в Российской Федерации имеет свой потенциал и свои системы модернизации, а так же специфику в уровне развития технологий и производства. Это дает четкое понимание того, что каждому субъекту необходимо рассчитывать только на собственные силы на пути к развитию. Поскольку в России достаточно сложно самостоятельно управлять всеми процессами развития региона из федерального центра – приходится получать поддержку от властей регионов, ускоряя темпы модернизации и повышая потенциал технического преобразования регионов.

Естественно, полноценное использование современных инноваций может осуществляться лишь в том случае, если политика в этой сфере будет также модернизироваться на региональном и государственном уровнях.

Модернизация региона происходит при учете полного комплекса сбалансированных компонентов, а именно: социально – культурных, природно-ресурсных, организационно – экономических, роста экономической системы, развития политики и других важных аспектов. В совокупности эти важные структуры развивают регион во всех направлениях. Становится абсолютно ясно, что модернизация политики региона должна быть сбалансированной

и направленной на улучшение всех показателей.

Каждый регион Российской Федерации является экономическим субъектом, показатели которого дают понимание, как развивается его политика и на каком уровне осуществляется модернизация. Практически каждый регион имеют свою научную базу, высокий уровень законодательной власти и технический потенциал. Однако, без помощи государства на региональном уровне тяжело проводить процессы модернизации в жизнь и получать положительный результат.

Очевидно, что поддержка государства, не имеет значения прямая и косвенная, очень важна. Она влияет на социально – экономический прогресс, на политику региона, в том числе и на процесс модернизации. Государство, в свою очередь, не только является тем звеном, которое поддерживает в финансовом плане перспективные проекты, власти так же придумывают новые методы выхода из различных сложных политических и социальных ситуаций. Благодаря знаниям специфики каждого региона разрабатываются специальные проекты, происходят преобразования в политической модернизации. Специалисты по инновационному развитию стараются компенсировать или избежать проблем на всех уровнях разви-

тия региона.

Население Северо-Кавказского федерального округа составляет 6,5% от населения Российской Федерации. В СКФО наблюдается низкий уровень развития экономики и нехватка рабочих мест. В настоящее время инвестиции в СКФО, в большей части, направлены на развитие промышленности, туристических рекреаций и на энергетические сектора экономики. При этом, как показывает общая статистика, несмотря на развитие инноваций, глобального изменения в развитии региона не происходит. Ведь важно сохранять и развивать все сферы жизни региона, включающие в себя науку, технологии, производство и социальную сферу. Для этого необходимо провести детальный анализ ситуации, чтобы можно было разрабатывать пути развития СКФО.

Говоря о рыночных преобразованиях, то их развитие значительно повлияло на экономику СКФО. В девяностых годах в связи с нестабильностью экономики приостановили массово свою деятельность научно-исследовательские центры и вузы с высоко – техническим производством. Лишь малая часть предприятий все же сумела сохранить свою деятельность.

Для того чтобы дать оценку научно-техническому развитию СКФО, можно использовать следующие данные:

- ◆ количество предприятий, которые занимаются разработкой и исследованиями;
- ◆ число людей, которые занимаются исследованиями на предприятиях;
- ◆ количество студентов аспирантов с расчета 10 тысяч человек численности населения;

- ◆ ВПН – 1000 руб. (показатель затрат, который выделяется на исследования);
- ◆ число заявок на изготовление и моделирование, с расчета всех людей занятых исследованиями и разработками.

Исходя из данных, которые представлены в таблице №1 видно, что показатели инновационного развития значительно увеличились в 2011 году в отличие от 2007. К тому же, стал заметен факт сокращения численности рабочего персонала, который был занят разработками и исследованиями. В 2007 году в СКФО на 10 тысяч работающих человек 124 человека были заняты исследованиями и научными разработками. А в 2011 году всего лишь 110 человек. В СКФО этот показатель серьезно упал, (в шесть раз) и стал колебаться в пределах 18,6. И только в двух субъектах Кабардино-Балкарской Республике (6,7 тыс. человек.) и Карачаево-Черкесской (8,7 тыс. человек.) ситуация немного изменилась в лучшую сторону. Лидирует в 2011 году по количеству серьезных заявок Дагестан. В таблице ниже приведены все показатели.

Исходя из имеющихся данных, можно выделить абсолютного лидера в сегменте научных исследований – Северная Осетия, Алания, а так же Республика Дагестан и Кабардино-Балкарская Республика. Они все являются безоговорочно лидирующими субъектами СКФО.

Что касается развития региона в плане инноваций, то его можно характеризовать следующими показателями:

- ◆ активность организаций занимающихся инновациями;
- ◆ подсчет денежных и временных затрат на инновации с расчета 1000 руб. ВРП;
- ◆ объем товара в процентном соотношении инновационных работ и услуг;
- ◆ количество технологий задействованных в про-

Рисунок 1. Структура инвестиционных проектов в СКФО

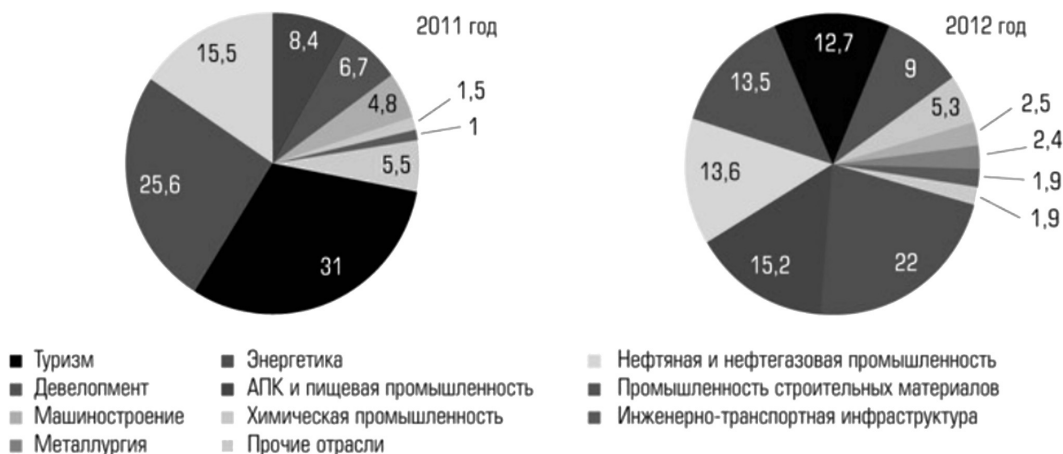


Таблица 1

Инновационный потенциал СКФО и РФ, 2007-2011 гг.

	Числен. персонала, занятого исследованиями раз- работками, на 10 тыс. занятых в экономике		Численность аспиран- тов в расчете на 10 тыс. чел. на- сел.		Внутр. за- траты на ис- следов. и раз- работки, на 1000 руб. ВРП.		Число органи- заций, выпол- нявших иссле- дования и раз- работки		Число патентных заявок на 100 чел. персо- нала, занятого исследов. и раз- работками	
	2007	2011	2007	2011	2007	2011	2007	2011	2007	2011
РФ	121,8	110,2	10,0	10,9	12,8	14,2	3 566,0	3 536,0	4,0	4,9
СКФО	18,2	18,6	5,5	6,2	2,7	3,5	71,0	95,0	11,4	20,7
Республика Дагестан	20,9	17,6	4,5	3,8	2,3	3,4	22,0	30,0	8,6	39,6
Республика Ингушетия	3,6	14,5	0,7	1,5	0,6	0,7	1,0	4,0	8,7	1,1
Кабардино- Балкарская Респ.	22,0	23,4	7,5	7,3	5,4	6,7	12,0	14,0	7,8	10,6
Карачаево- Черкесская Респ.	35,2	29,8	4,8	5,9	7,7	8,7	5,0	5,0	1,6	4,4
РСО - Алания	18,6	20,4	8,9	12,2	2,2	3,8	12,0	15,0	16,2	18,3
Чеченская Республика	-	14,1	-	1,1	0,7	1,4	5,0	6,0	0,0	5,3
Ставропольский Край	15,0	17,3	8,3	10,1	2,2	2,9	14,0	21,0	19,4	17,3

Таблица 2

Динамика инновационной активности в СКФО 2007-2011 гг.

	Инновационная активность организаций, %		Затраты на технологические инновации, на 1000 руб. ВРП		Объем инновац. товаров, в % от общего объема отгруженных товаров		Число использованных передовых производственных технологий	
	2007	2011	2007	2011	2007	2011	2007	2011
РФ	9,7	9,3	7,9	11,6	5,0	4,5	140 983,0	201 586,0
СКФО	-	-	5,2	4,1	2,2	6,5	1984,0	3135,0
Республика Дагестан	9,2	7,9	0,6	0,2	2,4	0,8	1408,0	1769,0
Республика Ингушетия	-	-	-	-	-	0,1	-	-
Кабардино-Балкарская Респ.	6,8	6,2	0,7	2,9	3,1	3,7	101,0	79,0
Карачаево-Черкесская Респ.	10,8	5,6	1,9	20,0	0,5	1,2	-	59,0
РСО - Алания	2,1	5,5	0,3	1,8	0,1	0,4	18,0	18,0
Чеченская Республика	--	-	--	-	-	-	-	344,0
Ставропольский Край	10,5	7,3	11,5	7,0	2,3	9,5	457,0	866,0

цесс производительности.

**Таблица №2** показывает динамику инновационной активности в СКФО 2007–2011 годов в соотношении развития регионов и лидеров.

Исходя из данных таблицы, видно, что инновации демонстрируют положительную динамику, но если брать по отдельности показатели инновационной активности, то 2011 год значительно снизил свой уровень в сравнении с 2007 годом. Активность снизилась до показателей 9,7%. Во всех остальных регионах СКФО данный показатель так же упал, что связано с затратами на инновации и сокращением работников, задействованных в процесс исследований и научного развития региона.

Можно сделать определенные выводы и очертить лидеров. Ставропольский край поднял свой уровень в два раза, следовательно, и процент с 2,5 до 9,3%. Республика Дагестан повысила показатели в 3 раза. Кабардино-Балкария так же подняла и повысила уровень развития, а также показатели на 3 раза. Это действительно серьезный прогресс.

Вместе с методами, которые улучшают процесс развития региона, существуют следующие факторы, которые значительно могут тормозить процесс. Их перечень:

- ◆ не утверждение проектов инновации на первых стадиях развития;
- ◆ создание специальных сфер, которые бы стимулировали к образованию необходимых ресурсов для модернизации региона;
- ◆ синергетический эффект, его оценки для создания инновационных процессов на микроуровне;
- ◆ неточность полученных на микроуровне результатов;
- ◆ цена инновационных идей;
- ◆ наличие рынков для внедрения инноваций в жизнь;
- ◆ нехватка средств для развития и модернизации определенных проектов;
- ◆ необходимость населения покупать инновации, а для этого должна проводиться стимуляция (если этого не делать, результат будет нулевым);
- ◆ интересы общественности и личная выгода от инноваций – конфликт, который не всегда заканчивается положительным результатом для обеих сторон;
- ◆ социальный аспект развития региона.

Представленные данные дают нам понимание, что создать крепкие и в тоже время выгодные условия развития инновации достаточно сложно в краткосрочный период. Создать, развить материальную и нематериальную базу на достойном уровне достаточно не просто. Модернизация подразумевает под собой создание абсолютно новой системы взаимоотношений и взаимодействий человека

с государством. Инновации должны развивать и улучшать регион, а так же все сферы деятельности на макро-, и микроуровнях. Исходя из этого, определились основные принципы, благодаря которым должна повыситься эффективность регионального управления инновациями:

- ◆ выбор инноваций и получение инвестиций на развитие;
- ◆ создание новых сфер влияния и управления инновационной деятельностью;
- ◆ создание договорных отношений, административно – директивных и экономических, которые будут стимулировать развитие регионов;
- ◆ динамика, циклические колебания, связанные напрямую с развитием инноваций, регулярное изменение целей и поставленных задач, усовершенствование существующих проектов, а так же контроль фаз колебаний инновационной волны;
- ◆ принцип адаптивности подразумевает под собой гибкость в экономике, принятии решений, накопление опыта и так дальше;
- ◆ равноправность подразумевает под собой абсолютно – равномерное получение поддержки от государства для развития, невзирая на размер собственности.

Если придерживаться выше перечисленных принципов и норм, то развитие социальной и экономической сфер инноваций будет происходить намного быстрее и результативнее.

Региональное управление в сфере развития и введения инноваций происходит в рамках политики региона и создает прочный контакт всех направлений экономики, технологий и нововведений, благодаря чему инновации внедряются в регион намного быстрее.

В экономике Российской Федерации предусматриваются новые образования на территориальном уровне. Это должно послужить новым звеном в развитии экономики страны. На макрорегиональном уровне инновация должна соединить все регионы в один территориальный округ и получать поддержку от государства, что даст возможность укрепить все сегменты, отрасли и сферы деятельности.

Отвечая на вопрос, почему именно в федеральный округ, в первую очередь он обладает определенными преимуществами, а именно:

- ◆ в отличие от всех остальных регионов, округ имеет право корректировать, добавлять и стимулировать развитие нововведений;
- ◆ округ имеет право на трансформацию обратных и прямых связей между центром, и региональным округом;
- ◆ имеет, возможность создавать единый целенаправленный комплекс конвергенции и интеграции процес-

сов, этим самым повышает отношения и связанность РФ с другими экономическими единицами. В результате это позволяет сократить разрывы в развитии всех регионов.

В процессе разработки инновационной политики административно – хозяйственной деятельности, Российская Федерация получила положительный результат своей работы. Все формирования, косвенные и прямые влияния, поставленные цели, задачи, разработанные функции координирования и равноправия, показали всем регионам, что можно при больших усилиях добиться инновационного развития. На основании этого стало очевидно, что стратегия региона должна быть выстроенной и направленной на достижение научно – технических целей. При этом государству необходимо допускать гибкость в развитии страны и каждого региона в целом.

Главная цель региональной экономики – без нарушения уже налаженных процессов работы ускорять развитие, стимулировать диффузии инноваций, равномерно распределять рабочие силы. Специалистами инновации рассматриваются в качестве схемы, цепной модели, которой необходимо следовать. Все риски и несогласованности в проектах должны решать сами институты инноваций.

Результатами развития являются показатели сплоченности всех сфер, которые были задействованы в период модернизации. Выделяются некие факторы целесобразности революции инноваций:

- ◆ весь процесс формирования системы инноваций

направлен на сохранение уже существующие модели региона и ни в коем случае не во вред сложившейся ситуации;

- ◆ активность инновации, которая разрабатывается на основе определенных рычагов влияния, заставляет всех участников процесса перейти к коммерциализации техничных и научных знаний;

- ◆ благоприятное создание обстановки позволяет решить без проблем ряд социальных и экономических вопросов;

- ◆ сформировавшиеся инновация региональной системы позволяет выявить взаимодействия между программами и политикой региона;

- ◆ системы региональных инноваций, которые четко сформировались, позволяют максимально быстро и эффективно обнаружить дело, увидеть в нем потенциал, и развить его на социально – экономическом уровне;

- ◆ региональная система инноваций является самостоятельным объектом, который влияет на научно – исследовательские процессы развития.

В итоге, можно сделать вывод, что инновации по принципам эволюционного подхода к развитию, способствуют диверсифицированию экономики и развивают различные сферы экономики. Естественно, можно что-то изменить, усовершенствовать или переделать, а для этого необходимо создать новый план развития регионов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Контурсы современной российской промышленной политики // Экономическая наука современной России. – 2006. – № 4.
2. Корсунский Б.Л. Проблемы и основные направления инновационного развития Дальнего Востока России / Б.Л. Корсунский // Проблемы государственной политики регионального развития России: материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 4 апреля 2008 г.). – М., 2008.
3. Медведев Д. Россия, вперед! [Электронный ресурс] / Д. Медведев. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/5413>, свободный.
4. Стратегический и конъюнктурный подходы к оценке инвестиционной деятельности в регионе // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 8.
5. Точная Т.И. Промышленная политика российских регионов: концептуальные основы формирования и современные тенденции / Т.И. Точная. – Волгоград, 2007.
6. Федеральная целевая программа "Юг России (2008–2012 гг.)" [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [http://www.dmpmos.ru/laws/DokumShow\\_DocumID\\_133807.htm](http://www.dmpmos.ru/laws/DokumShow_DocumID_133807.htm), свободный.

## ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОЙ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К КОНКУРЕНЦИИ В СЕТЕВЫХ ОТРАСЛЯХ

### CHOOSING AN EFFECTIVE FORM OF GOVERNMENT REGULATION IN THE TRANSITION TO COMPETITION IN NETWORK INDUSTRIES

*T. Kiku*

#### Annotation

The paper identifies the need competition in network industries. Provides an analysis of the problem to choose the form of government regulation of network industries. The estimation of the auction as a form of regulation of the market in view of its strengths and weaknesses.

**Keywords:** forms of government regulation, development of network industries, advantages of auctions, problems of auctions.

*Кику Татьяна Юрьевна*

*ФГБУ ВПО "Государственный морской университет им. Адмирала Ф.Ф.Ушакова", г. Новороссийск*

#### Аннотация

В статье определена необходимость перехода к конкуренции в сетевых отраслях экономики. Содержится анализ проблемы выбора формы государственного регулирования сетевых отраслей. Дается оценка аукциона как рыночной формы регулирования с учетом его достоинств и недостатков.

#### Ключевые слова:

Формы государственное регулирование, развитие сетевых Отраслей, преимущества аукционов, проблемы проведения аукционов.

**В** настоящее время в мировых политических и научных кругах преобладает точка зрения, согласно которой утверждается, что период крупных государственных регулируемых монополий закончился, и что после переходного периода, мы станем свидетелями появления сетевых отраслей, где будет преобладать конкуренция и где будет минимальным государственное регулирование [1]. Эта точка зрения вызывает ряд вопросов.

Первый блок вопросов вызван тем, что до 1970-х годов, в тех же кругах бытовало мнение, что в сетевых отраслях наличие определённых технологических условий требует присутствия только одной фирмы, которая должна быть под контролем государства. Этого придерживались почти все аналитики, экономисты и политики. Изменение данной точки зрения может быть вызвано определёнными причинами. В частности, изменением технологических условий, или появлением возможности снизить "транзакционных издержки" сетевых отраслей. Кроме того, некоторые экономисты утверждают, что изменения, произошедшие в экономике за последнее время, показали несостоятельность обязательного государственного регулирования сетевых отраслей, так как на лицо достаточно серьезные неудачи такого регулирования [2]. В любом случае, новые подходы к проблеме государственного регулирования сетевых отраслей означают гораздо более глубокое её осознание.

Второй важный блок вопросов связан с тем, что новый консенсус мнений вызван озабоченностью ролью, кото-

рую играет государство в развитии сетевых отраслей. Задача перехода к конкуренции в сетевых отраслях экономики определила ряд конкретных вопросов: является ли государственное регулирование сетевых отраслей временным явлением; есть ли основания полагать, что в долгосрочной перспективе, роль государства в сетевых отраслях будет отличаться, от роли в других отраслях и т.д.

В данной статье мы предлагаем для решения задачи перехода к конкуренции в сетевых отраслях экономики проанализировать проблему выбора формы государственного регулирования.

Выбор формы в большинстве случаев зависит от сравнительной оценки издержек и выгод государственного регулирования. Простейшей формой государственного регулирования являются законодательные нормы, согласно которым разрешаются или запрещаются отдельные виды деятельности. При этом, как правило, также предусматриваются меры наказания при нарушении установленных законодательных норм.

#### **Это осуществляется в двух формах:**

- ◆ фирма может потребовать возмещение, если другая сторона нанесла ей вред, нарушая закон;
- ◆ правительство может ввести в действие институты, которые будут осуществлять контроль за соблюде-

нием норм законодательства и наказывать нарушителей.

*При этом необходимо отметить некоторые трудности законодательного регулирования деятельности сетевых отраслей.*

**Во-первых**, это капиталоемкие отрасли, которые очень часто требуют долгосрочных обязательств всех сторон при заключении контрактов. Например, строительство нового аэропорта требует крупных дополнительных инвестиций в инфраструктуру и, как следствие, дополнительных гарантий инвесторам. Поэтому возникает необходимость в создании условий, при которых правовая система должна эффективно обеспечивать заключение и реализацию сложных контрактов, путем предоставления беспрепятственного доступа к средствам правовой защиты всем сторонам.

**Во-вторых**, в связи с тем, что многие сетевые отрасли являются главным элементом национального благосостояния, органы государственной власти часто играют особую роль при проверке соблюдения фирмами установленных законов. Зачастую этой ролью наделяются органы государственной власти, которые одновременно осуществляют и регулирование этих фирм.

Другой традиционной формой государственного регулирования является налогообложение. Правительство, собирая налоги, взимаемые с доходов физических лиц или фирм, одновременно, субсидирует некоторые виды деятельности. Однако, распределение доходов через налоги и субсидии в условиях рынка является мало продуктивным, так как субсидирование фирм путём снижения цены на их товары или услуги сопровождается повышением цен на продукцию других фирм.

Переход к конкуренции в сетевых отраслях экономики определяет возможность использования рыночных форм регулирования [3]. Так приватизация региональных электроэнергетических компаний в Великобритании в 1990–1996 гг. продемонстрировала необходимость выбора сетевыми энергетическими предприятиями поставщиков электроэнергии. Соответственно правительство должно было сделать этот выбор между несколькими фирмами, и предложить контракт, победителю, который сможет обеспечить потребителей электроэнергией и эффективно поддерживать очень дорогие сети.

В качестве решение этой задачи был выбран аукцион как рыночная форма государственного регулирования, которая обеспечит условия поставки продукции сетевых отраслей. В этом случае правительство покупает сервис "управления" сетью.

Следует подчеркнуть, что продукция сетевых пред-

приятий и предприятий общественных услуг не является единственным объектом покупки со стороны государственных органов власти. Есть и другие объекты государственных закупок, например, для военных или гражданских нужд, подвергаемые процедуре аукциона. Поэтому считаем необходимым в рамках данной статьи более подробно остановиться на анализе аукциона как рыночной формы государственного регулирования с учетом оценки его достоинств и недостатков.

*Необходимо отметить несколько важных преимуществ использования аукционов в отличие от других формы государственного регулирования.*

1. Наиболее заметным является то, что они могут привлечь существенные доходы в казну, и, в отличие от налогообложения, сделать это без слишком больших изменений в экономике, связанных с увеличением налогового бремени.

2. Аукционы имеют значительные преимущества по сравнению с законодательными нормами при выборе фирмы, так как последние вызывают существенные социальные потери, связанные с расходами на лоббирование.

3. Еще важнее, пожалуй, с точки зрения эффективности является то, что аукционы способны определить хорошо цену с наименьшими затратами или найти наиболее эффективный способ использования ресурсов.

4. Аукционы воспринимаются как справедливые, потому что победитель аукциона участвует в борьбе с другими потенциальными фирмами, как правило, не ставя перед собой цель получения сверхприбыли. Кроме того, поскольку критерии аукционных торгов должны быть четко сформулированы до начала аукцион, они оставляют меньше шансов для сговора или коррупции.

5. Аукционы в состоянии функционировать и в условиях, где рынки не являются эффективными. В самом деле, наличие проблемы, связанной с присутствием относительно малого числа трейдеров на рынке, при использовании других форм государственного регулирования может привести к искажению результатов выбора фирм, тогда как аукционы даже при этих условиях позволяют сделать выбор эффективным.

6. Аукционы требуют от правительства заблаговременного объявления правил их проведения, что, в свою очередь, требует предварительного заявления типа предоставляемых услуг с учетом компромисса между качеством и расходами для того, чтобы принять решение о выгоды договоренностей.

Такая ясность повышает рациональность решения при выборе фирмы.



Существуют три основные проблемы проведения аукционов, которые являются зеркальным отражением их преимуществ:

1. Так как правила проведения аукциона должны быть объявлены заблаговременно, и не могут быть изменены, ошибки, допущенные при подготовке к аукциону, могут дорого обойтись. В качестве примера в Новой Зеландии использование аукционов "второй цены" в сфере телекоммуникаций в начале 90-х гг. привело к общественным протестам, так как они создали впечатление, что победители аукциона недоплатили за ресурсы, которые они получили.

2. Аукционы требуют, чтобы аукционеры имели хорошие знания при установлении правил и определяли преимущества различных вариантов. Они должны быть в состоянии либо поставить ограничения на использование ресурсов, которые будут получены (например, должны знать, по меньшей мере, столько поездов необходимы на линии в часы пик), или, что еще лучше, но более сложно в смысле процедуры, устанавливать цену на величину некоторых из условий (увеличение количества поездов в час пик будет гарантировать увеличение доходов от перевозок).

3. Когда очень мало потенциальных участников аукционных торгов, аукцион имеет "запас цены", то есть минимальную цену, по которой ресурс продается или максимальную цену, по которой правительство покупает услуги. Определение этой цены требует дополнительной информации.

В настоящее время аукционы как форма государственного регулирования сетевых отраслей используется на практике во многих странах. Наиболее впечатляющие результаты от использования аукционов были получены в США по определению права трансляции телевидения. Приватизация железнодорожного транспорта в Великобритании также проведена на основе аукциона. Идут дискуссии по аукционам на использование аэропортов, но, насколько нам известно, в этой области нет реальных примеров.

В заключение можно сказать, что использование аукционной формы государственного регулирования сетевых отраслей вполне возможно в самых разных условиях, и, если её использовать разумно, она окажется, предпочтительнее других форм, так как позволит выбрать оптимальный путь снижения издержек и, таким образом, увеличить выгоды государственного регулирования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Панорама экономической мысли конца XX столетия под ред. Д. Гринзуэя, М. Блини, И. Стюарта. Перевод с английского под редакцией В. С. Автономова. Экономическая школа, 2002.
2. Shaked, Avner and John Sutton (1983), "Natural oligopolies", *Economitrica*, 51146944.
3. Posner, Richard A. (2000) "Antitrust in the New Econom", *Tech Lutv Journal*, at <http://www.techlawjournal.codatr120000914posner.asp>.

© Кикю Т.Ю., ( kiku\_stn@mail.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

### WORKING CAPITAL MANAGEMENT METHODS AND TOOLS FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

*L. Kurbanov  
A. Prozorov*

#### Annotation

Methods and tools of working capital management favouring the development of industrial enterprises are considered. The integrated factor analysis model of working capital management efficiency estimation and the management decision matrix are offered.

**Keywords:** circulating capital, current assets, funding sources, liquidity, return on current assets.

*Курбанов Ленар Марсилевич*

*К.э.н., доцент, ФГБОУ*

*ВПО "Ижевский государственный технический университет им. М.Т. Калашникова"*

*Прозоров Александр Семенович*

*Соискатель, ФГБОУ*

*ВПО "Ижевский государственный технический университет им. М.Т. Калашникова"*

#### Аннотация

Рассматриваются методы и инструменты управления оборотным капиталом, способствующих повышению эффективности деятельности промышленного предприятия. Предлагается модель комплексной факторной оценки эффективности управления оборотным капиталом, а также матрица обоснования управленческих решений.

#### Ключевые слова:

Оборотный капитал, текущие активы, источники финансирования, ликвидность, рентабельность текущих активов.

Последствия мирового финансового кризиса в значительной степени коснулись промышленных предприятий. Снижение эффективности их деятельности обуславливается нерациональным использованием текущих активов и источников их формирования: именно в деятельности промышленных предприятий оборотный капитал проходит все стадии производственно-коммерческого цикла и отличается длительностью периода обращения.

Результаты научных исследований подтверждают, что неверно выбранные модели управления оборотным капиталом могут привести к снижению рентабельности деятельности, потери ликвидности и, как результат, финансовому краху компании.

В настоящее время в экономической науке отсутствует инструментарий, позволяющий делать результирующие выводы о главных причинах ухудшения условий хозяйствования промышленных предприятий и обеспечения дальнейших мероприятий по рационализации моделей управления оборотным капиталом. Это требует уточнение методов и инструментария в рамках совершенствования механизма управления оборотным капиталом промышленного предприятия.

Актуальность и недостаточная проработанность некоторых положений современной экономической науке в области управления оборотным капиталом, наличие ряда нерешенных и дискуссионных вопросов определили выбор темы данной работы.

На данный момент в экономической литературе не

сложилось однозначного согласованного мнения к определению понятия "управление оборотным капиталом".

Существующие подходы не разграничивают и области применения понятий "оборотный капитал", зачастую отождествляя его с понятиями "оборотные средства", "оборотные фонды", "оборотные активы" или "текущие активы". На наш взгляд, понятие "оборотный капитал" отражает двойственную природу и агрегирует как текущие активы, так и источники их формирования. В связи с этим, предлагается следующее определение данного понятия.

Оборотный капитал – совокупность текущих активов и источников их формирования, связанных производственно-хозяйственной деятельностью в рамках формирования производственного и кредитного циклов деятельности промышленного предприятия.

Понимание оборотного капитала в данном ракурсе позволило уточнить понятие "управление оборотным капиталом".

Управлением оборотным капиталом – совокупность методов и инструментов, обеспечивающих адекватное текущему этапу развития предприятия, формирование производственного, кредитного и финансового циклов с приемлемым уровнем риска потери ликвидности и соответствующему ему уровню рентабельности.

Таким образом, следует разграничить область применения понятий "управление оборотным капиталом" и "управление элементами текущих активов", что схематично представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 - Иерархия уровней управления оборотным капиталом

Согласно представленной схеме, основной целью управления оборотным капиталом является выработка эффективных моделей управления текущими активами и управления текущими пассивами, благодаря которым формируются тактические решения, соответствующие заданной стратегии развития предприятия.

Разработка механизмов, методов и инструментов непосредственного воздействия на отдельные элементы текущих активов и источников их формирования относятся к областям, определенным нами как "управление элементами текущих активов" или "управление источниками формирования текущих активов", при этом, в зависимости от выбранной модели управления текущими активами разрабатывается сочетающаяся с ней модель управления текущими пассивами.

В экономической науке принято выделять три основные составляющие, оказывающие непосредственное влияние на эффективность деятельности предприятия и связанные с выбором и обоснованием модели управления оборотным капиталом: инвестиционные вложения, нерациональное управление элементами текущих активов, формирование оптимальной структуры источников финансирования. Таким образом, при оценке эффективности управления оборотным капиталом необходимо проводить глубокий анализ таких показателей как рентабельность, ликвидность и финансовая устойчивость, что обусловило разработку соответствующего алгоритма

обеспечивающий процесс выбора и обоснования мероприятий по повышению эффективности функционирования оборотного капитала промышленных предприятий.

Для целей анализа и непосредственной разработки модели управления оборотным капиталом предлагаем использовать следующий алгоритм (рисунок 2).

В качестве ключевых показателей оценки эффективности предлагается использовать коэффициент текущей ликвидности и коэффициент рентабельности текущих активов. Выбор данных коэффициентов обуславливается комплексным влиянием на них факторов, определяющих эффективность управления оборотным капиталом.

Представленный алгоритм предлагается использовать для целей разработки модели управления оборотным капиталом на сервисных предприятиях в нефтяной и газовой промышленности и обоснования соответствующих управленческих решений.

Для целей реализации алгоритма управления оборотным капиталом промышленного предприятия необходимо разработать соответствующий инструментарий, в связи с чем, нами предложено использовать модель факторной оценки эффективности управления оборотным капиталом промышленного предприятия, позволяющую выявлять причинно-следственные связи, определяющие сложившуюся на предприятии практику управления оборотным капиталом (формула 1).

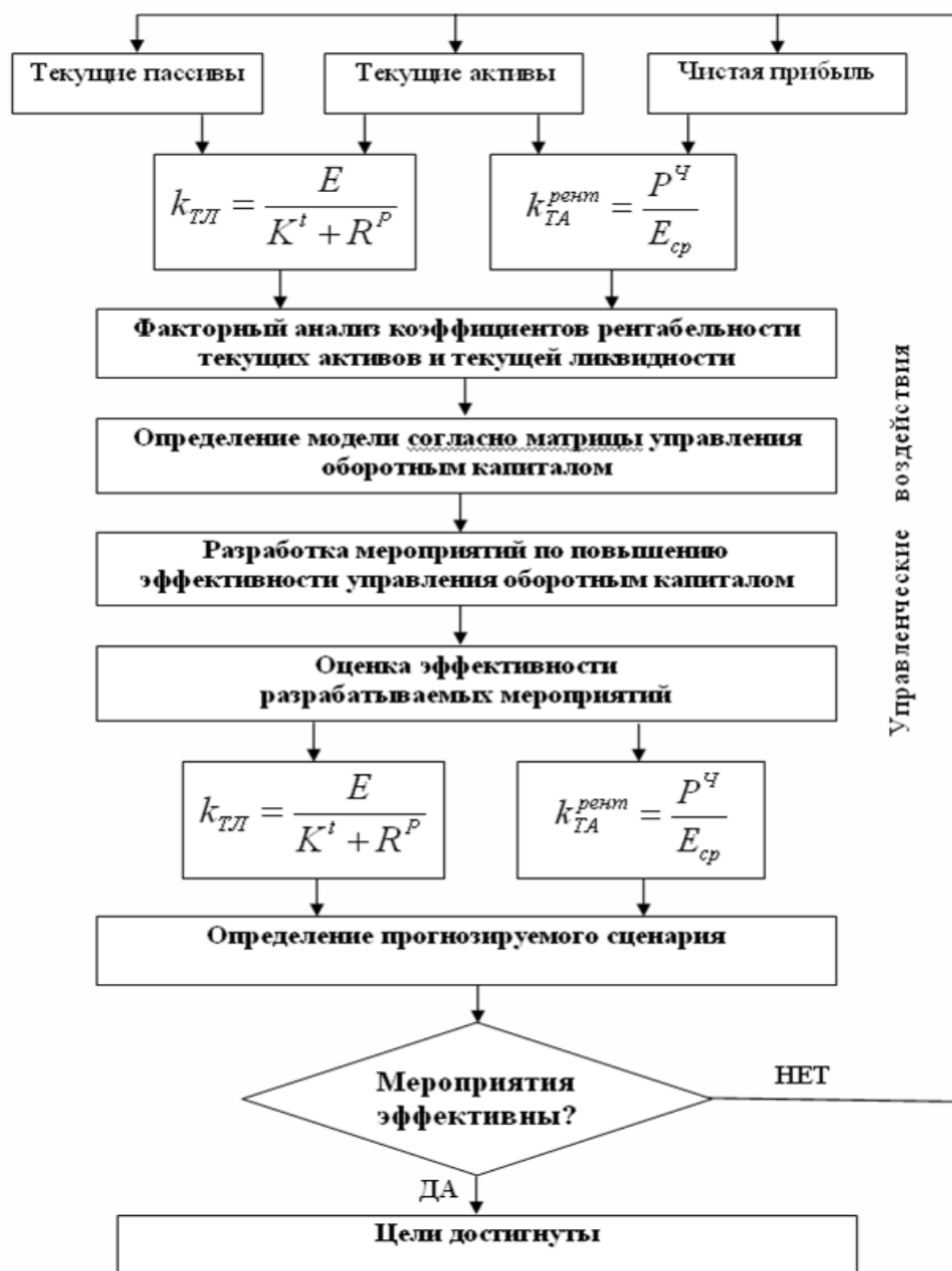


Рисунок 2 - Алгоритм управления оборотным капиталом промышленного предприятия

$$\begin{cases} k_{ТА}^{рент} = k_N^{рент} \cdot \frac{1}{\frac{1}{k_Z^{об}} + \frac{1}{k_{ch}^{об}} + \frac{1}{k_d^{об}}}, \\ k_{ТЛ} = 1 + \frac{(I^C + K^T) - F}{K^t + R^P}. \end{cases} \quad (1)$$

- где
- $k_{ТА}^{рент}$  – коэффициент рентабельности текущих активов;
  - $k_N^{рент}$  – коэффициент рентабельности продаж в соответствующем периоде;
  - $k_Z^{об}$  – коэффициент оборачиваемости запасов за соответствующий период;

- $k_{r.a}^{об}$  – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за соответствующий период;
- $k_d^{об}$  – коэффициент оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений за соответствующий период;
- $k_{тл}$  – коэффициент текущей ликвидности;
- $И^C$  – величина собственных средств на отчетную дату;
- $K^T$  – величина долгосрочных обязательств на отчетную дату;
- $F$  – величина внеоборотных активов на отчетную дату;
- $K^I$  – величина краткосрочных кредитов и займов на отчетную дату;
- $R^P$  – величина кредиторской задолженности на отчетную дату.

Факторная модель рентабельности текущих активов представляет собой дальнейшее развитие модели DuPont. Факторная модель коэффициента текущей ликвидности разработана А.Д. Шереметом и Е.В. Негашевым [2].

В рамках разработки данной модели для оценки влияния отдельных факторов предлагается использовать индексный метод и метод цепных подстановок. При использовании индексного метода решаются такие задачи как оценка изменения уровня явления, выявление роли отдельных факторов в изменении результативного показателя, оценка структурных сдвигов. Использование метода цепных подстановок позволяет оценить влияние изменение отдельных факторов на изменение результата, в частности, при изучении динамики показателей.

Анализ с использованием модели факторной оценки эффективности управления оборотным капиталом представлен в **таблицах 1, 2.**

За анализируемый период наблюдается снижение абсолютного значения коэффициента рентабельности текущих активов на 0,06. Данное снижение обусловлено преимущественным влиянием изменения рентабельности продаж: за счет изменения рентабельности продаж абсолютная величина коэффициента рентабельности текущих активов снизилась на -0,0805 или на 124,44%. Данное снижение частично компенсировалось ростом коэффициентов оборачиваемости элементов текущих активов: за счет изменения коэффициента оборачиваемости запасов коэффициент рентабельности текущих активов вырос на 0,0078 или на 12,12%; за счет изменения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент рентабельности текущих активов вырос на 0,0072 или на 11,15%; за счет изменения коэффициента оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений коэффициент рентабельности текущих активов вырос на 0,0008 или на 1,18%.

Таблица 1

Таблица 1 - Факторный анализ коэффициента рентабельности текущих активов нефтесервисной компании в 2010-2011 гг.

Показатели	Абсолютная величина	В процентах к общему изменению рентабельности текущих активов
1. Изменение рентабельности текущих активов за счет изменения рентабельности продаж	-0,0805	-124,44
2. Изменение рентабельности текущих активов за счет изменения коэффициента оборачиваемости запасов	0,0078	12,12
3. Изменение рентабельности текущих активов за счет изменения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности	0,0072	11,15
4. Изменение рентабельности текущих активов за счет изменения коэффициента оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	0,0072	1,18
5. Изменение рентабельности текущих активов за счет изменения всех факторов	-0,0647	100,00

Проанализируем влияние отдельных факторов на динамику коэффициента текущей ликвидности нефтесервисной компании (таблица 2).

**Таблица 2** - Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности нефтесервисной компании 2009-2011 гг.

Показатели	Абсолютная величина	В процентах к общему коэффициенту текущей ликвидности	Абсолютная величина	В процентах к общему коэффициенту текущей ликвидности
1. Изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения величины собственных средств	0,0618	65,31	0,0260	7,53
2. Изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения величины долгосрочных обязательств	0,0083	8,73	0,2290	66,41
3. Изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения величины внеоборотных активов	-0,2175	-230,02	0,1288	37,37
4. Изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения величины краткосрочных кредитов и займов	-0,1197	-126,51	0,0247	7,17
5. Изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения величины кредиторской задолженности	0,1726	182,49	-0,0637	-18,48
6. Изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения всех факторов	-0,0946	100,00	0,3448	100,00

Рост коэффициента текущей ликвидности в 2011 году обусловлен влиянием следующих факторов: изменение величины собственных средств обусловило рост коэффициента текущей ликвидности на 0,0260 или на 7,53%; изменения величины долгосрочных обязательств обусловило рост на 0,2290 или на 66,41%; изменения величины внеоборотных активов способствовало росту на 0,1288 или более на 37,37%; за счет изменения величины краткосрочных кредитов и займов анализируемый показатель вырос на 0,0247 или на 7,17%; изменения величины кредиторской задолженности привело к снижению коэффициента текущей ликвидности на 0,0637 или более чем в 18,48%.

В связи с тем, что эффективное управление оборотным капиталом должно обеспечивать достижение ожидаемых значений показателей рентабельности текущих активов и приемлемой ликвидности промышленного предприятия, представляется, что оценка результатов уп-

равления оборотным капиталом должна включать в себя, в том числе, анализ достигнутых значений этих показателей. На основе разработанной нами модели оценки эффективности управления оборотным капиталом построим матрицу моделей, суть которой сводится к определению положения компании на системе координат "рентабельность текущих активов – ликвидность", позволяющей наглядно представить текущее соотношение между данными показателями (рисунок 3).

Данная система координат делится на квадранты, соответствующие удовлетворительным и неудовлетворительным результатам деятельности компании по одному или двум рассматриваемым показателям.

Определение квадранта, согласно матрицы моделей управления оборотным капиталом промышленного предприятия, описывается следующими соотношениями (формула 2):

$k_{ТА}^{рент} \geq \hat{k}_{ТА}^{рент}$	I	II	III
$0 < k_{ТА}^{рент} < \hat{k}_{ТА}^{рент}$	IV	V	VI
$k_{ТА}^{рент} < 0$	VII	VIII	IX
	$k_{ТЛ} < k_{ТЛ}^{MIN}$	$k_{ТЛ}^{MIN} < k_{ТЛ} < k_{ТЛ}^{MAX}$	$k_{ТЛ} \geq k_{ТЛ}^{MAX}$

Примечание – на рисунке обозначено:

$\hat{k}_{ТА}^{рент}$  - среднеотраслевое значение коэффициента рентабельности текущих активов или значение коэффициента рентабельности текущих активов предприятия-лидера отрасли;

$k_{ТЛ}^{MIN}$  - минимально допустимое значение коэффициента текущей ликвидности;

$k_{ТЛ}^{MAX}$  - максимально допустимое значение коэффициента текущей ликвидности.

Рисунок 3 - Матрица моделей управления оборотным капиталом промышленного предприятия

$$\tilde{k}_{ТА}^{рент} = const,$$

Формула (2)

$$k_{ТА}^{рент} = \frac{P^ч}{E_{cp}},$$

$$k_{ТЛ} = \frac{E}{K^t + R^p},$$

$$\left\{ \begin{aligned} k_{ТЛ}^{MIN} &= \frac{E_{cp}}{E_{cp} - Z_{cp}}, \text{ если } 8 (R_{cp}^p + R_{cp}^{ad}) - (r_{cp}^a + r_{cp}^{ad}) \cdot \frac{T_{R^p}^{об} + T_{R^{ad}}^{об}}{T_{r^a}^{об} + T_{r_{cp}^{ad}}^{об}} \leq 0; \\ k_{ТЛ}^{MIN} &= \frac{E_{cp}}{E_{cp} - [Z_{cp} + (R_{cp}^p + R_{cp}^{ad}) - (r_{cp}^a + r_{cp}^{ad}) \cdot \frac{T_{R^p}^{об} + T_{R^{ad}}^{об}}{T_{r^a}^{об} + T_{r_{cp}^{ad}}^{об}}]}, \text{ если } 8 (R_{cp}^p + R_{cp}^{ad}) - (r_{cp}^a + r_{cp}^{ad}) \cdot \frac{T_{R^p}^{об} + T_{R^{ad}}^{об}}{T_{r^a}^{об} + T_{r_{cp}^{ad}}^{об}} > 0 \\ k_{ТЛ}^{MAX} &= \frac{E_{cp}}{E_{cp} - Z_{cp}}, \text{ если } 8 [(T_{r^a}^{об} - T_{R^p}^{об}) + (T_{R^{ad}}^{об} - T_{r_{cp}^{ad}}^{об})] \cdot (\frac{S^{прод} + S^{ком} + S^{упр}}{T} + \frac{Z_1 - Z_0}{T}) \leq 0; \\ k_{ТЛ}^{MAX} &= \frac{E_{cp}}{E_{cp} - [(T_{r^a}^{об} - T_{R^p}^{об}) + (T_{R^{ad}}^{об} - T_{r_{cp}^{ad}}^{об})] \cdot (\frac{S^{прод} + S^{ком} + S^{упр}}{T} + \frac{Z_1 - Z_0}{T}) + Z_{cp}}, \\ \text{если } & [(T_{r^a}^{об} - T_{R^p}^{об}) + (T_{R^{ad}}^{об} - T_{r_{cp}^{ad}}^{об})] \cdot (\frac{S^{прод} + S^{ком} + S^{упр}}{T} + \frac{Z_1 - Z_0}{T}) > 0; \end{aligned} \right.$$

$P^ч$  где  
– чистая прибыль за период;

$E_{cp}$  – средняя величина оборотных активов за период;

$E$  – величина оборотных активов на конец периода;

$Z_{cp}$	– средняя стоимость наименее ликвидной части текущих активов: материалов, незавершенного производства и прочего за период;
$R_{cp}^p$	– средняя величина кредиторской задолженности за период;
$R_{cp}^{ad}$	– средняя величина авансов поставщикам за период;
$r_{cp}^a$	– средняя величина дебиторской задолженности за период;
$r_{cp}^{ad}$	– средняя величина авансов покупателей за период;
$T_{R^p}^{об}$	– период оборота кредиторской задолженности;
$T_{R^{ad}}^{об}$	– период оборота авансов поставщиков;
$T_{r^a}^{об}$	– период оборота дебиторской задолженности;
$T_{r^{ad}}^{об}$	– период оборота авансов покупателей;
$S^{прод}$	– себестоимость проданных товаров, работ, услуг;
$S^{ком}$	– коммерческие расходы;
$S^{упр}$	– управленческие расходы;
$T$	– период анализа;
$Z_1$	– стоимость наименее ликвидной части текущих активов: материалов незавершенного производства и прочего на конец периода;
$Z_0$	– стоимость наименее ликвидной части текущих активов: материалов незавершенного производства и прочего на начало периода.

Сравнительный анализ коэффициента рентабельности текущих активов ( $k_{ТД}^{рент}$ ) производится сопоставлением расчетного значения со среднеотраслевым или индивидуальным значением для предприятия-лидера отрасли ( $k_{ТД}^{рент}$ ).

Порядок расчета минимально допустимого и максимально допустимого значения коэффициента текущей ликвидности представляет собой результат математической формализации алгоритма расчета показателей, предложенного А.А. Васиной [1].

При расчете минимально допустимого значения коэффициента текущей ликвидности предполагается регулярная оплата счетов покупателями и регулярная оплата счетов поставщикам. В данном варианте сумма собственных средств, необходимых для обеспечения бесперебойных платежей поставщикам, определяется на основании абсолютных величин и периодов оборота поступлений (авансы покупателей, дебиторская задолженность) и платежей (авансы поставщикам, кредиторская задолженность).

Максимально допустимое значение коэффициента текущей ликвидности описывает ситуацию, предполага-

ющую дискретную оплату счетов покупателями и дискретную оплату счетов поставщикам. Предполагается, что оплата счетов производится одновременно всей суммой через период, равный периоду оборота рассматриваемой задолженности. При этом определяется максимальное допустимое значение показателя.

В данном варианте сумма собственных средств, необходимых для обеспечения бесперебойных платежей поставщикам, определяется на основании разницы периодов поступлений (авансы покупателей, дебиторская задолженность) и платежей (авансы поставщикам, кредиторская задолженность) и величины средних затрат.

Для комплексной оценки модели управления оборотным капиталом рассмотрим матрицу управления оборотным капиталом для нефтесервисной компании (рисунок 4).

Значение коэффициента рентабельности текущих активов примем равным соответствующему значению для ООО "Буровая компания "Евразия", являющейся лидером отрасли в сфере бурения. Расчет шкальных показателей ликвидности представлен в **таблице 3**.



Таблица 3

Расчет коэффициентов текущей ликвидности нефтесервисной компании

Показатель	Отчетные даты	
	01.01.2011	01.01.2012
Максимально допустимое значение коэффициента текущей ликвидности	1,63	2,16
Минимально допустимое значение коэффициента текущей ликвидности	1,63	1,65
Фактический уровень коэффициента общей ликвидности	0,54	0,88

Предприятию присуща умеренная модель управления текущими активами при этом, в структуре финансирования преобладают текущие пассивы, что приводит к низкой ликвидности и высоким рискам неисполнения обязательств перед поставщиками и покупателями, что характеризует выбранную модель управления текущими пассивами как агрессивную.

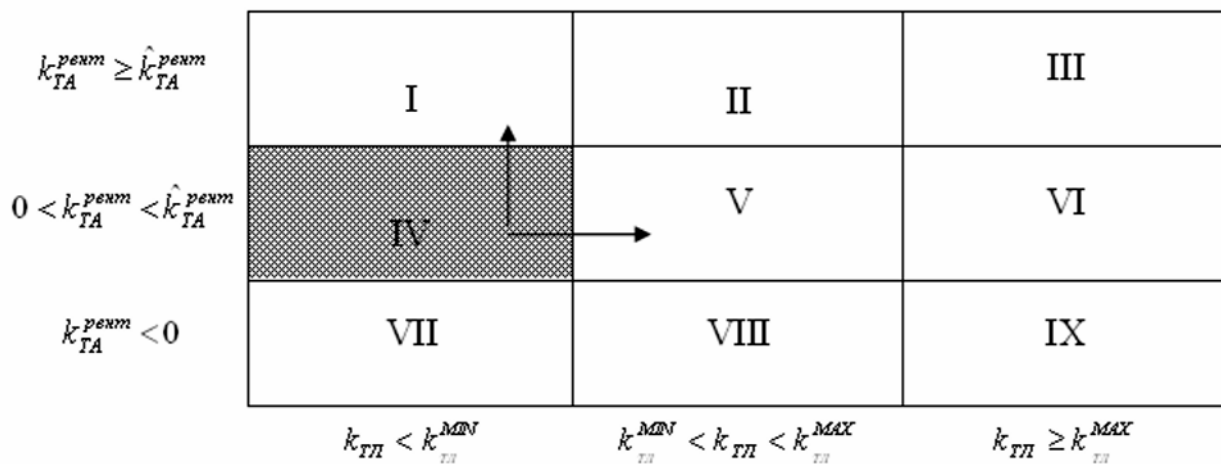


Рисунок 4 - Модель управления оборотным капиталом нефтесервисной компании

В данной ситуации целесообразно обеспечить переход в квадранты I или V. Перемещение в квадрат I может быть обусловлено изменениями во взаимоотношениях с покупателями, ускорением оборачиваемости текущих активов и повышением рентабельности продаж.

При этом ситуация в квадранте I крайне не стабильная и требует скорейшего принятия соответствующих мер.

Перемещение в квадрант V характеризуется повышением уровня ликвидности при сохранении уровня рентабельности. Следствием перемещения в данный квадрант реализация комплекса мер по оптимизации структуры источников финансирования.

Рассмотрим ключевые направления повышения эффективности управления оборотным капиталом. Для этого проведем анализ чувствительности коэффициента рентабельности текущих активов и коэффициента текущей ликвидности.

Анализ чувствительности коэффициента рентабельности текущих активов в зависимости от влияния факторов представлен в таблице 4 и на рисунке 5.

Исходя из математического смысла коэффициента эластичности, для оценки влияния факторов обозначим его значение по модулю как "сила воздействия фактора".

Таблица 4

Оценка влияния факторов на коэффициент рентабельности текущих активов нефтесервисной компании

Показатели	Сила воздействия фактора	Зависимость изменения коэффициента рентабельности текущих активов от воздействия факторов					
		-15%	-10%	-5%	+5%	+10%	+15%
1. Коэффициент рентабельности продаж	1,00	0,0395	0,0418	0,0441	0,0488	0,0511	0,0534
2. Коэффициент оборачиваемости запасов	0,00794	0,0423	0,0438	0,0451	0,0477	0,0489	0,0501
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,00614	0,0432	0,0443	0,0454	0,0474	0,0484	0,0492
4. Коэффициент оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	0,01998	0,0463	0,0464	0,0464	0,0465	0,0465	0,0466

Таким образом, наибольшее влияние на рентабельность текущих активов оказывает коэффициент рентабельности продаж.

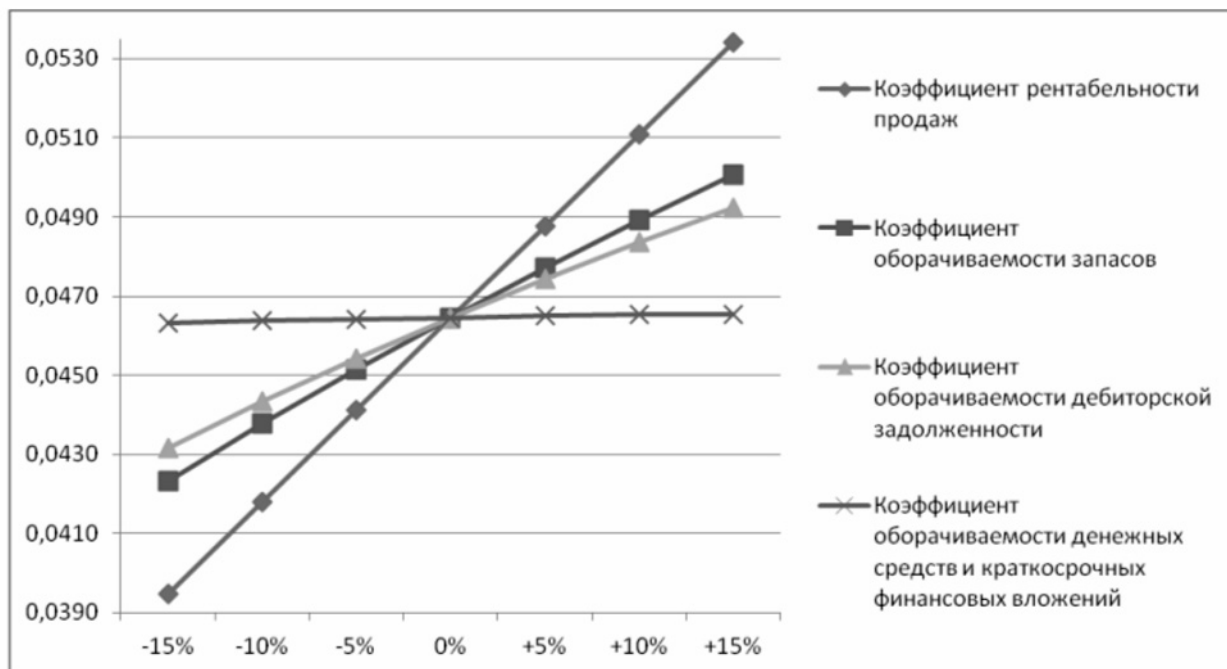


Рисунок 5 - Оценка влияния факторов на коэффициент рентабельности текущих активов нефтесервисной компании

Анализ чувствительности коэффициента текущей ликвидности в зависимости от влияния факторов представлен в таблице 5 и на рисунке 5.

Таблица 5

Оценка влияния факторов на коэффициент текущей ликвидности нефтесервисной компании

Фактор	Сила воздействия фактора	Зависимость изменения коэффициента текущей ликвидности от воздействия факторов, %					
		-45	-30	-15	+15	+30	+45
1. Собственные средства	0,09	0,85	0,86	0,87	0,90	0,91	0,92
2. Долгосрочные обязательства	0,40	0,72	0,78	0,83	0,94	0,99	1,04
3. Внеоборотные активы	0,62	1,13	1,05	0,97	0,80	0,72	0,64
4. Краткосрочные кредиты и займы	0,11	0,82	0,85	0,87	0,90	0,91	0,91
5. Кредиторская задолженность	0,03	0,87	0,87	0,88	0,89	0,89	0,90

Наибольшим воздействием на коэффициент текущей ликвидности оказывает влияние величина внеоборотных активов; наименьшее – величина кредиторской задолженности. Графически анализ чувствительности представлен на рисунке 6.

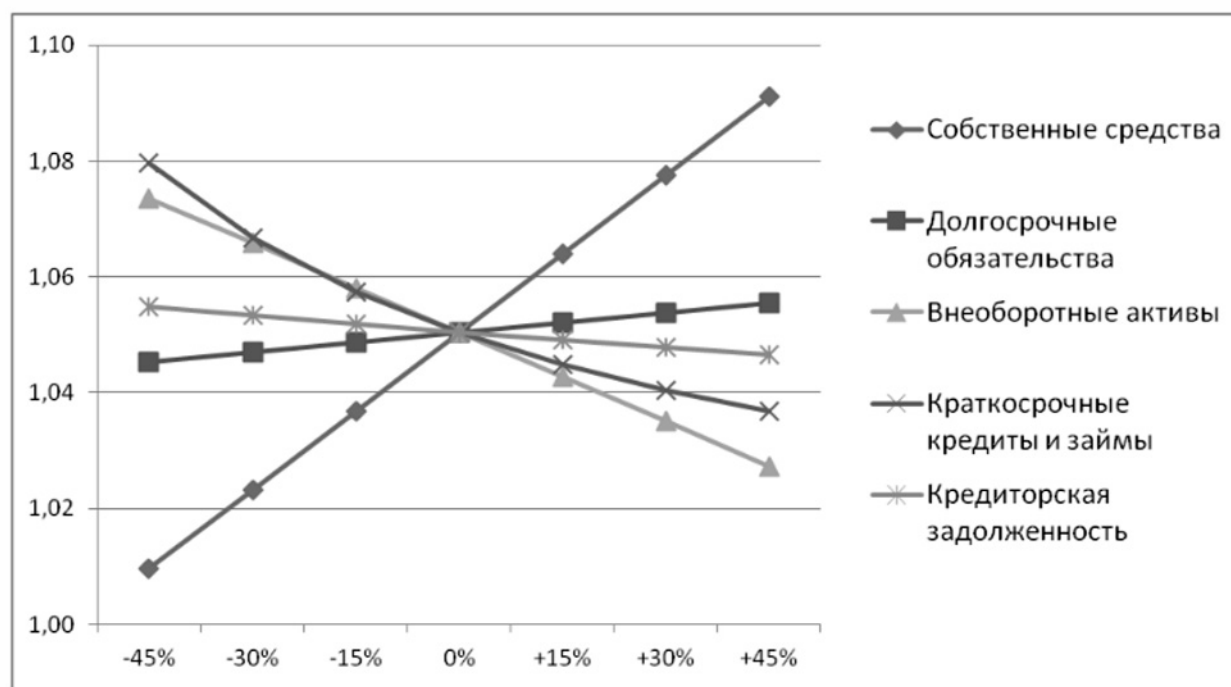


Рисунок 6 - Оценка влияния факторов на коэффициент текущей ликвидности нефтесервисной компании

Таким образом, для обеспечения перехода в квадраты I или V целесообразно проведение мероприятий способствующие следующему:

- ◆ повышению рентабельности продаж;
- ◆ оптимизации инвестиционной политики;
- ◆ изменению структуры источников финансирования в части увеличения доли долгосрочных обязательств;
- ◆ снижению доли краткосрочных кредитов и займов и замещение кредиторской задолженностью.

Указанные меры в наибольшей степени способствуют реализации более эффективной модели управления оборотным капиталом.

В соответствии с уточненным понятием "управление оборотным капиталом промышленного предприятия", в работе разработан алгоритм управления оборотным капиталом, обеспечивающий процесс выбора и обоснова-

ния мероприятий по повышению эффективности функционирования оборотного капитала промышленных предприятий, а также инструментарий реализации данного алгоритма: предложена модель факторной оценки эффективности управления оборотным капиталом промышленного предприятия, позволяющая выявлять причинно-следственные связи, определяющие сложившуюся на предприятии практику управления оборотным капиталом и обоснован механизм управления оборотным капиталом, обеспечивающий формирование модели управления оборотным капиталом промышленного предприятия за счет оптимизации структуры капитала и обоснования политики управления текущими активами.

Комплексное применение разработанного инструментария позволяет выработать рекомендаций по управлению оборотным капиталом промышленных предприятий для целей принятия соответствующих управленческих решений, способствующих повышению эффективности деятельности промышленного предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

Васина, А.А. Финансовая диагностика и оценка проектов / А.А.Васина. – СПб.: Питер, 2004. – 448 с.

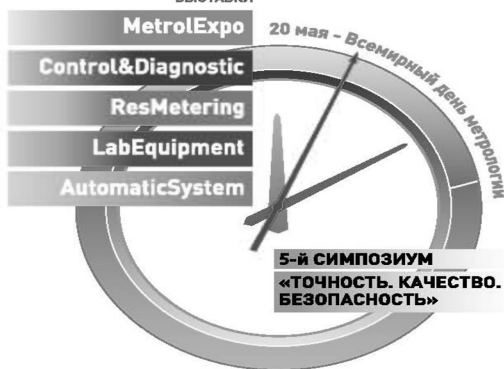
Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 237 с.

© Л.М. Курбанов, А. С. Прозоров, ( lmkurbanov@gmail.com ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

## 9-й МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ТОЧНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ - ОСНОВА КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ

21–23 мая '2013  
Москва Павильон  
ВВЦ №57

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ  
ВЫСТАВКИ



ДИРЕКЦИЯ ФОРУМА

129223, Москва, а/я 35, ул. Сельскохозяйственная д. 35, стр. 182  
Тел./Факс: +7 (495) 937-40-23 (многоканальный)

www.metrol.expoprom.ru E-mail: metrol@expoprom.ru

#### ОРГАНИЗАТОР

Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии

#### СОДЕЙСТВИЕ

Аппарат Правительства Российской Федерации

#### МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ

The International Bureau of Weight and Measures (BIPM)

International Organization of Legal Metrology (OIML)

The International Committee for Non-Destructive Testing (ICNDT)

#### С УЧАСТИЕМ

Минпромторг России, Минэнерго России, Минздравсоцразвития России, Минобрнауки России, Минобороны России, МВД России, Ростехнадзор, Роскосмос, Фонд «Сколково», ГК «Росатом», ОАО «РОСНАНО», ОАО «РЖД»

#### ЭКСПЕРТНАЯ КОМИССИЯ

ФБУ «Ростест-Москва»

#### УСТРОИТЕЛЬ И ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР

Компания «Вэстстрой Экспо»

#### ПРОГРАММА ФОРУМА

9-ая Международная выставка средств измерений, испытательного оборудования и метрологического обеспечения «**METROLEXPO-2013**»

2-ая Специализированная выставка средств неразрушающего контроля, технической диагностики, КИП и А «**Control&DIAGNOSTIC-2013**»

2-ая специализированная выставка коммерческого и технологического учета энергоресурсов «**RESMETERING-2013**»

Специализированная выставка лабораторного оборудования «**LabEquipment-2013**»

Специализированная выставка автоматизированных систем управления технологическими процессами «**AUTOMATICSYSTEM-2013**»

5-й Московский Международный симпозиум «**ТОЧНОСТЬ. КАЧЕСТВО. БЕЗОПАСНОСТЬ**»

Всероссийская выставочно-конкурсная программа «**ЗА ЕДИНСТВО ИЗМЕРЕНИЙ**»

## АКТИВИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ

### REVITALIZATION OF TECHNOLOGY CLUSTERS IN THE MOSCOW REGION

*N. Lebedev*

#### Annotation

The article focuses on a geographically localized technological cluster Moscow region. Attention is paid to one of the most important conditions for innovation development of the Moscow region – the implementation of major national projects to develop technology clusters.

**Keywords:** regional clusters, innovation and industry clusters, technological clusters, cluster innovative technologies.

*Лебедев Никита Андреевич*

*Доктор экономических наук,  
профессор, Институт экономики РАН*

#### Аннотация

Статья посвящена географически локализованным технологическим кластерам Московской области. Обращено внимание на одно из важнейших условий инновационного развития Московской области – реализацию крупных национальных проектов по созданию технологических кластеров.

#### Ключевые слова:

Региональные кластеры, инновационно-промышленные кластеры, технологические кластеры, кластерные инновационные технологии.

**В** последние годы в России пришло осознание того, что общий режим регулирования хозяйственной деятельности в стране настолько неблагоприятен для инноваций и развития сложных видов услуг, что нельзя обойтись отдельными мерами их поддержки. Необходимы комплексные улучшения в законодательной, административной и регуляторной сферах, которые сегодня могут быть в полном объеме реализованы в зонах с особым экономическим режимом.

*В этой связи рассмотрим кластерный подход при формировании ОЭЗ.*

Под кластерами понимаются "сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу. Таким образом кластерный подход близок к понятию "комплекс", достаточно глубоко разработанном в отечественной науке и широко реализованном на практике особенно в ТПК – территориально-производственных комплексах. Кластерный подход на региональном уровне при создании ОЭЗ даёт ряд преимуществ.

**Во-первых**, региональные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу. Новые производители, приходящие

из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий. Благодаря свободному обмену информацией происходят быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают новые возможности, людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации.

**Во-вторых**, организации кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счёт возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

**В-третьих**, наличие в структуре инновационно-промышленных кластеров гибких предпринимательских структур, малых предприятий, позволяет формировать инновационные точки роста экономики региона.

**В-четвёртых**, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым организациям высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши.

Совокупность всех преференций от реализации инвестиционного проекта в российской ОЭЗ даёт потенциальным компаниям – резидентам от 20 до 30% экономии

на издержках, что в рыночных условиях представляет собой солидное конкурентное преимущество.

Сегодня в России созданы или планируются к созданию ОЭЗ почти всех основных типов, распространенных в мире: промышленно–производственные, технико–внедренческие и другие.

В ОЭЗ промышленно – производственного типа выгодно размещать современные высокотехнологичные производства, требующие импорта оборудования и комплектующих из–за границы. Это объясняется тем, что поставляемые на территорию зоны оборудование и компоненты освобождаются от уплаты импортных пошлин и НДС на время их нахождения на территории особой экономической зоны. Кроме того, резиденты зоны на 10 лет освобождаются от ряда местных налогов – не платится налог на имущество, земельный налог и транспортный налог, налог на прибыль снижается на 4 %.

ОЭЗ технико–внедренческого типа создаются с целью развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции.

Развитие высоких технологий позволяет вывести экономику страны на новый качественный уровень. Специалисты утверждают: в секторе информационных технологий высок уровень добавленной стоимости, чем интеллектуальный продукт выгодно отличается, например, от продукта сырьевого сектора экономики.

Миссия технико–внедренческих ОЭЗ – создание и реализация научно – технической продукции, доведение её до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

В настоящее время в Московской области действуют следующие ОЭЗ данного типа:

ОЭЗ "Зеленоград" – информационно – телекоммуникационные технологии, лазерные технологии, микроэлектроника, наноэлектроника и наноматериалы, оптоэлектроника, биоинформационные и биосенсорные технологии;

ОЭЗ "Дубна" – заказное программное обеспечение, программные комплексы разведки и мониторинга месторождений газа и нефти, цифровые системы защиты информации, сетевые вычислительные системы, центры обработки данных, силовая электроника, биотехнологии (инсулины, интерфероны), нанотехнологии и новые материалы, проектирование летательных аппаратов.

Создание и развитие кластерных инновационных технологий направлено на достижение следующих целей:

- ◆ развитие и эффективное использование научно – промышленного потенциала региона Подмосковья;
- ◆ формирование инновационной инфраструктуры;
- ◆ создание благоприятных условий для привлечения инвестиций, расширение международного сотрудничества;
- ◆ обеспечение динамичного социально – экономического развития региона;
- ◆ рост выпуска импортозамещающей конкурентоспособной продукции и расширение за счет этого налогооблагаемой базы;
- ◆ подготовку и переподготовку кадров, развитие системы начального и высшего профессионального образования.

Конкурентными преимуществами региона Подмосковья является доступность и квалификация рабочей силы, развитая система начального и высшего профессионального образования (включая технические университеты и отраслевые ВУЗы), высокий процент выпускников и специалистов в области естественных и инженерных наук, сеть научно – исследовательских институтов. Одним из эффективных инструментов более результативного использования этого потенциала может стать создание инновационных производственных "точек роста" (кластеров) в регионе.

Одно из важнейших условий инновационного развития Московской области – реализация крупных национальных проектов по созданию Национального центра авиационного строительства в Жуковском, научно–технического комплекса ОАО "Вертолеты России" в Люберецком и Щелковском муниципальных районах, особой экономической зоны технико–внедренческого типа в Дубне.

Для скорейшего решения задачи технологического обновления действующих производств на базе Центрального аэрогидродинамического института в городе Жуковском создается технопарк. По заказу предприятий Московской области там будут делаться формообразующая технологическая оснастка, особо сложные и крупногабаритные детали единичных или малых серий, осваиваться эффективные технологии изготовления новых деталей и агрегатов с последующей их передачей предприятиям – заказчикам. Реализация инвестиционного проекта по созданию технопарка позволит вывести эффективность работы в сфере технического перевооружения машиностроительных предприятий на принципиально

иной качественный уровень.

С 2009 года объёмы государственной поддержки бюджетам наукоградов Московской области на развитие социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры стали сокращаться. В 2009 году сокращение составило 15 процентов, в 2010 году – 60 процентов по отношению к 2009 году.

Ступинский район занимает особое место в инновационной системе Московской области: доля инновационной продукции – 76 процентов от общего объёма промышленной продукции; на территории расположены высокоразвитые предприятия, которые давно работают в сфере инноваций. Реализовано много программ. Ступинский район традиционно занимает первое место по объёмам промышленного производства и накопленным инвестициям.

В Ступинском районе создан уникальный комплекс производств наукоёмкой продукции – авиационных материалов, узлов и комплектующих. В результате успешного поиска новых видов продукции освоен выпуск многолопастных воздушных винтов нового поколения для самолетов, выпуск вспомогательных газотурбинных двигателей, воздушных винтов для турбовинтовых самолетов, а также несущих систем для отечественных вертолетов, колесных дисков из алюминия для автомобилей и мотоциклов, большая часть выпуска которых идет на экспорт; выпуск изделий из стеклопластиков для машиностроения, автомобилестроения, электротехнической промышленности и других отраслей народного хозяйства; производство оборудования подготовки топлива в аэропортах гражданской авиации и заправки воздушных судов.

На предприятиях района наблюдается рост качества выпускаемой продукции. Ежегодно возрастает доля экспорта. Предприятия получают международные сертификаты качества (сертификация на соответствие международному стандарту ISO 9001, сертификация TUV CERT). 18% выпускаемой в районе продукции экспортируется за пределы Российской Федерации.

Предприятия района, прежде всего машиностроительного и металлургического направлений, имеют мощную конструкторскую и исследовательскую базу, серийное производство, хорошо оснащенные инструментальные цеха. Этот производственный потенциал может использоваться для дальнейшего развития промышленности в Ступинском муниципальном районе.

Район располагает высококвалифицированными кадрами рабочих и инженерно – технических специалистов. В Ступинском районе создана широкая сеть учреждений образования.

Все это создаёт кадровые предпосылки для даль-

нейшего развития инновационного производственного кластера на территории Ступинского муниципального района.

В состав инновационного производственного кластера входят следующие организации ОАО "СМК", ОАО НПП "Аэросила", ОАО "СМПП", ЗАО НПО "Авиатехнология", Ступинский филиал Московского государственного авиационно – технологического института – Российского государственного технологического университета им. К.Э. Циолковского.

В настоящее время ставится задача еще больше усилить инновационную направленность, шире вовлекать предприятия малого бизнеса в эту сферу.

Администрация Ступинского района обратилась в Государственную Думу с предложением поддержать Ступинский район в создании условий для опережающего развития инноваций, для создания инфраструктуры поддержки проектов. Для этого есть все условия: работает инновационный совет, уже практически сформирован инновационный центр при МАТИ.

На одном из градообразующих предприятий – ОАО "СМК" имеются инновационные проекты уже успешно работающие.

Ступинская металлургическая компания обладает современным оборудованием, широким спектром передовых технологий, высококвалифицированными кадрами.

Главным видом деятельности СМК является производство полуфабрикатов, которые поставляются на ведущие авиа и моторостроительные предприятия, выпускающие высокотехнологичные изделия.

На СМК запущена относительно новая технология по изготовлению дисков газотурбинных двигателей. Благодаря реализации этого инновационного проекта предприятие заняло определенную нишу на рынке этого вида продукции. Сегодня это только десять процентов от всей потребности авиапрома, но металлурги намерены и дальше развивать данное направление и завоевывать рынок.

Оборудование, которое сейчас используется на предприятии, не позволяет рассчитывать на какой-либо потенциал в дальнейшем, поэтому инновационная деятельность жизненно важна, и ее базовые направления следующие: выпуск высокотехнологичной продукции, востребованной предприятиями авиационной, двигателестроительной, энергетической и судостроительной отраслей, что невозможно без обновления оборудования, внедрения новых технологий и материалов; автоматизация и контроль управления производственным процессом; внедрение энерго – и ресурсосберегающих технологий.

Богатый опыт научно – технологических разработок и их внедрения в технологичные отрасли промышленности – авиа – космическую, медицину и другие – имеет Ступинский филиал РГТУ – МАТИ.

В настоящее время в стадии реализации находится ряд проектов в области производственных и информационных технологий различного направления.

Научная продукция МАТИ в области материаловедения и технологий обработки материалов, в особенности титана и его сплавов, востребована многими ведущими предприятиями, в том числе и зарубежными.

Главной проблемой является расширение производства – необходимы новые производственные базы, развитие инфраструктуры, инвестиции, приемлемые кредиты. Что же касается организации инновационного производства и дополнительных производственных баз, то оптимально это сделать в Ступине, где есть и кадры, и подготовительная база, накоплен огромный опыт.

Исходя из кластерного подхода, как наиболее пер-

спективного метода программного и системного развития территории, предполагается создание следующих кластеров:

- ◆ инновационно–технологического кластера – на базе Ступинского филиала МАТИ им. К.Э. Циолковского развитие сотрудничества с базовыми системообразующими предприятиями района – ОАО "СМК", ОАО "СМПП", ОАО НПП "Аэросила", а также с предприятиями, реализующими инвестиционные проекты в области внедрения автоматизированных систем технологической подготовки производства. Предусматривается участие в данной программе предприятий малого и среднего бизнеса, осуществляющих инновационную деятельность в отраслях, обрабатывающих производств и научной деятельности. Для их поддержки ведётся строительство бизнес – инкубатора, в перспективе намечено строительство технопарка;

- ◆ авиационно – космического кластера – на базе ОАО "Ступинская металлургическая компания", ОАО "НПП "Аэросила", ОАО "Ступинское машиностроительное производственное предприятие".

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бабкин А.В. Инновационное развитие промышленности: кластерный подход: монография. СПб., 2011.
2. Жданова О.И. Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями: монография. М., 2011.
3. Кузнецов В.П. Методология обеспечения конкурентоспособности региональной экономики на основе кластерного подхода. СПб., 2008.
4. Марков Л.С. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности. Новосибирск, 2006.
5. Соловейчик К.А. Концептуальные основы создания инновационных промышленных кластеров в России: монография. СПбГУЭФ, 2010.

© Н.А. Лебедев, ( swanson@bk.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,





## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

### THE ECONOMIC ESSENCE OF EDUCATIONAL SERVICES IN THE SYSTEM OF MARKET RELATIONS

*G. Nesterov*

**Annotation**

The main points to the content of education. The problems of providing educational services.

**Keywords:** educational services, higher education, utility services, the specific features of educational services, the education system, the market for educational services.

*Нестеров Григорий Григорьевич*  
Соискатель, Международная академия  
оценки и консалтинга, МАОК

**Аннотация**

Представлены основные положения, определяющие содержание образовательных услуг. Рассматриваются вопросы предоставления образовательных услуг.

**Ключевые слова:**

Образовательные услуги, высшее образование, полезность услуг, специфические черты образовательных услуг, образовательная система, рынок образовательных услуг.

Образовательная услуга обладает рядом характерных особенностей, которые оказывают непосредственное воздействие на процесс формирования комплекса образовательных услуг. Категория "образовательная услуга" в экономической литературе имеет различные трактовки.

Основное и наиболее распространенное определение рассматривает "образовательную услугу" как совокупность знаний, умений и навыков и информации, которые используются для удовлетворения многообразных потребностей человека, общества и государства. С другой стороны, образовательную услугу отделяет совокупность знаний, умений и навыков учащегося от образовательных услуг, подразумевая под ними совокупность продукта труда преподавателя.

Образовательные услуги обладают специфическими, динамическими, конкретными качественными характеристиками и не поддаются непосредственному денежному измерению, здесь цепочка обменных операций ограничена, поскольку, как правило, образовательные услуги нельзя перепродавать.

Полезность услуг образования специфична, она проявляется лишь спустя определенное время и её практически невозможно измерить только с помощью количественных показателей. Вот почему потребители платят в большинстве случаев за процесс обучения, а не за потребление каждой отдельной его единицы.

Показательно, что образовательные услуги действительно обладают определенной спецификой по сравнению со многими другими видами услуг. Они состоят в том, что последствия от потребления образовательных услуг

оказываются благом не только для непосредственного потребителя (повышая уровень и качество его человеческого капитала), но и для экономики и общества в целом. Экономика, в которой работники имеют высокий уровень образования (квалификации), соответствующий используемым в ней технологиям, обладает очевидными преимуществами перед экономикой, использующей более отсталые технологии.

Между тем, специфичность образовательных услуг как экономических благ не исчерпывается указанными характеристиками. Ещё одна её сторона связана с информационными свойствами ситуации принятия решения потребителем о приобретении этих услуг, об их желаемом объеме и качестве. В экономической теории всю совокупность обращающихся на рынке благ – товаров и услуг – с точки зрения возможности потребителя получить информацию об их качестве принято подразделять на три основных типа: исследуемые, опытные и доверительные блага.

Знания о существенных для потребителя свойствах исследуемых благ покупатель может получить без специальных издержек до момента покупки; знания об опытных благах при обретаются до их покупки только с определенными издержками (без издержек их можно получить лишь в ходе приобретения опыта использования таких благ); достоверные сведения о доверительных благах становятся доступными обычно лишь спустя значительное время после их получения (потребления). На рынках исследуемых благ продавец и покупатель обладают одинаковой информацией (строго говоря, продавец знает также об издержках производства этих благ, однако та-

кие знания не влияют на поведение покупателей). В то же время рынки опытных и доверительных благ характеризуются значительной информационной асимметрией.

Образовательные услуги, как мы видим, представляют собой типичное доверительное благо. Действительно, их качество, проявляющееся в изменившемся уровне знаний, умений и навыков учащегося, может быть реально оценено экономически только на рынке труда – в форме того дохода, который будет получен работником после занятия того или иного рабочего места. При этом низкая величина дохода (ниже, чем ожидал учащийся, принимая решение о приобретении тех или иных образовательных услуг) может определяться как низким качеством этих услуг, так и множеством других причин, начиная от общей конъюнктуры рынка (например, вступлением на рынок труда в условиях спада или стагнации экономики) и кончая сугубо личностными характеристиками работника, не связанными с его квалификацией, однако препятствующими его найму на адекватную работу.

Очевидно, принимая решение о приобретении определенных услуг образования, потребитель в силу своей ограниченной рациональности не в состоянии надежно прогнозировать ситуацию на рынке труда. Поэтому его ожидания относительно качества получаемых образовательных услуг оказываются неизбежно размытыми и он не может точно определить для себя, какое именно знание он хотел бы получить, особенно если речь идет о достаточно долгосрочном участии в образовательном процессе, то есть о получении общего или профессионального образования. В случае же выбора краткосрочных курсов повышения квалификации или переподготовки уровень неопределенности, разумеется, существенно ниже: потребитель точно знает, какие именно знания ему нужны, и неопределенность остается лишь по отношению к субъекту оказания образовательной услуги.

Образовательные услуги, являясь одним из видов услуг, обладают всеми их характеристиками – им присуща неосвязаемость, неразрывность производства и потребления, изменчивость портфеля услуг, варьированность качества одной и той же услуги, невозможность хранения, сезонность предложения (основной прием в образовательное учреждение осуществляется летом), комплектность услуг – предложение не одной, а портфеля услуг, достаточно высокая степень риска потребителей (в процессе обучения цены могут возрастать, а качество услуг окажется невысоким) и поставщиков услуг (объявленные специальности могут оказаться невостребованными), государственное регулирование (даже более жесткое по сравнению с услугами вообще).

Характерная черта образовательной услуги – конкурсный характер представления. Большинство вузов предоставляют образование на конкурсной основе, т.е. потребителю, желающему воспользоваться услугами вуза, таковые будут оказаны, только если он обладает определенными знаниями, умениями и навыками, наличие которых осуществляется при помощи тестов, экзаменов или собеседований. Особенно наглядно этот признак проявляется в государственных вузах, но и значительная часть частных также устанавливает определенные барьеры для

отсеивания людей, которые, с их точки зрения, не могут получить качественные образовательные услуги.

Следует отметить, что получение ряда профессий и специальностей в вечерней и заочной формах не разрешается (например, стоматология, актерское искусство, ветеринария, пожарная безопасность).

В новых экономических условиях предъясняется спрос и на новые виды образовательных услуг. Предъявителями такого спроса являются люди, желающие приобрести дополнительное образование в некоторой, вполне определенной области, или желающие приобрести дополнительную профессию, получение которой не требует сравнительно высоких материальных и временных затрат.

Причиной появления такого спроса являются особенности рынка труда в рыночной экономике, а именно: конкуренция между работниками за лучшее место работы и, соответственно, лучшую зарплату, и тенденция людей по возможности быстрее переходить из одной сферы профессиональной деятельности в другую, если в ней работник будет трудиться на более выгодных условиях.

Конкуренция между работниками заставляет служащих осваивать новые, но смежные с основной работой профессии, т.е. расширять поле профессиональной деятельности.

Основные требования, которые они предъявляют к подобному рода курсам – это непродолжительный срок обучения, низкие затраты на обучение. Спрос на такие специальности проявляется в зависимости от колебания рыночной конъюнктуры в отличие от предыдущего вида спроса, который имеет достаточно стабильный характер, и с течением времени в нем меняются лишь требования к качеству образовательных услуг и их содержанию.

Еще одна особенность образовательных услуг кроется в их длительном характере. Например, получение первого высшего образования по различным специальностям может занимать до 7 лет. При этом ситуация на рынке труда, потребности работодателей, социальный заказ государства могут за этот период коренным образом измениться.

В зависимости от вида предоставляемых услуг вузы обладают разными степенями свободы в процессе принятия стратегических решений. Рассмотрим более подробно особенности образовательных услуг высших учебных заведений и их влияние на процесс формирования комплекса продукции вуза.

Процесс принятия стратегических решений высшим учебным заведением в целом, а также решения относительно комплекса предоставляемых образовательных услуг в частности, существенным образом определяется спецификой этих услуг.

Высшее учебное заведение, предоставляет обществу образовательные услуги определенного вида, потребителями которых являются индивиды, и одновременно предлагает результаты своей деятельности на рынке труда, потребителями которых являются предприятия и организации различных отраслей экономики.

Вуз работает одновременно на двух связанных и взаимозависимых рынках – рынке образовательных услуг и

рынке труда. Вуз действует на рынке образовательных услуг и является производителем этих услуг. В связи с этим возникает вопрос: являются ли выпускники "продуктами" вуза на рынке труда.

Можно выделить две диаметрально противоположных точки зрения. Часть авторов рассматривают вузы как производителей специфического товара "выпускник-специалист". С этой точки зрения высшие учебные заведения должны обеспечивать оптимальное насыщение рынка труда работниками востребованной на тот или иной период квалификации и в итоге должен быть выпущен специалист, соответствующий запросам потребителей и требованиям научно-технического прогресса.

Однако, нельзя считать вузы производителями товара в виде специалистов... ведь даже в формировании профессионально значимых знаний, умений и навыков, которые используются работодателями на рынке труда, участвует не только вуз. ... Поэтому, как нам представляется, на рынке труда вузы являются производителем не выпускников, а образовательных программ, в том виде, в котором они освоены выпускниками.

При этом, с одной стороны, одной из форм взаимодействия высшей школы и рынка труда является "сделка между вузами-производителями и предприятиями-потребителями", с другой – вуз выходит на рынок труда с результатами своей образовательной деятельности, опосредованными в знаниях, умениях и навыках выпускников. Выпускники предлагают свою рабочую силу предприятиям, те в свою очередь оценивают квалификацию этой рабочей силы в виде стартовых зарплат и других условий найма.

Вуз в этом случае не участвует в результате сделки по продаже рабочей силы и не получает прямых материальных выгод. Он ожидает получить отклик от своей целевой аудитории в виде подъема престижа вуза, увеличения притока абитуриентов (т.е. спроса на образовательные программы), упрочения своего конкурентного положения среди других вузов.

Тем не менее, сторонники этой точки зрения допускают, что одним из возможных откликов может быть заключение договоров между вузом и предприятиями на приоритетное право отбора и найма выпускников этого вуза.

Можно сказать, что вуз имеет один продукт, с которым он выходит на оба рынка: вуз является производителем

образовательных программ, которые он предлагает на рынке образовательных услуг, и с которыми он выходит на рынок труда, но опосредованно, через своих выпускников.

На рынок образовательных услуг высшего профессионального образования существенно влияет общая социально-экономическая и демографическая ситуация в стране. Среди факторов, оказывающих наибольшее влияние на объем совокупного спроса домашних хозяйств на образовательные услуги вузов, выделяют ситуацию на рынке труда (цена квалифицированного труда, уровень безработицы, напряженность и т.д.), половозрастную структуру населения (демографические факторы), уровень доходов населения, уровень развития предшествующих ступеней образования, предпочтения домашних хозяйств.

С точки зрения личности образовательная система должна не только соответствовать экономически заданному стандарту, но и удовлетворять ее растущие интеллектуальные потребности, обеспечивать профессиональную мобильность выпускника. Мобильность особенно необходима в нашей стране, которая пережила и переживает до сих пор сложный период, связанный с перестройкой экономической системы, диверсификацией промышленности, переломом общественного сознания и острой конкуренцией на мировом рынке.

Образование может увеличивать не только скорость распространения научно-технических достижений, но и напрямую обосновать наукотехнологический рост.

*Это можно объяснить тремя причинами.*

Во-первых, темпы развития науки и техники во многом обусловлены численностью и квалификацией ученых, исследователей, инженеров.

Во-вторых, растущая доля научных разработок осуществляется ныне в стенах высших учебных заведений.

В-третьих, многие улучшения в технологии и организации производства решаются непосредственно на рабочем месте, как правило, выпускниками вузов. Если образование развивает в работнике новаторские способности, делает его изобретательным и инициативным, то это также благоприятствует техническому прогрессу.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бурделова Т.Н. и др. Бренд и экономическая устойчивость вуза. М., 2012.
2. Захарчук Л.А. Экономика образовательного учреждения. М., 2011.
3. Кузьмина Е.Е. Маркетинг образовательных услуг. М., 2012.
4. Сюлькова Н.В. и др. Экспорт образовательных услуг. М., 2012.

## ВЫСТАВОЧНЫЙ АУДИТ И ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕРОССИЙСКОГО РЕЙТИНГА ВЫСТАВОК - ЭЛЕМЕНТЫ ПРОЗРАЧНОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ ИНДУСТРИИ В РОССИИ

### EXHIBITION AUDIT AND THE FORMATION OF THE ALL-RUSSIAN EXHIBITION RATING - ELEMENTS OF TRANSPARENCY, THE EXHIBITION INDUSTRY IN RUSSIA

*K. Suleymanova*

#### Annotation

In this article the author emphasizes the need for exhibition audit Russian exhibition companies, describes the functions of this new marketing policy tool exhibition enterprise provides some statistics on the exhibition audit in Russia, talks about the usefulness of creating nationwide ranking of exhibitions and fairs.

**Keywords:** exhibition activities, the exhibition industry, exhibition audit rating nationwide exhibitions.

*Сулейманова Карина Ашотовна*  
Российский Экономический  
Университет им. Г.В. Плеханова

#### Аннотация

В статье автор подчеркивает необходимость проведения выставочного аудита российских выставочных компаний, описывает функции этого нового инструмента маркетинговой политики выставочного предприятия, приводит некоторые статистические данные, касающиеся выставочного аудита в России; рассуждает о нужности создания общероссийского рейтинга выставок и ярмарок.

#### Ключевые слова:

Выставочная деятельность, выставочная индустрия, выставочный аудит, общероссийский рейтинг выставок.

**Н**а протяжении многих лет организаторы выставок в нашей стране говорили о своих мероприятиях все, что хотели. Можно было услышать о том, что знакомую вам выставку посетило 50 тыс. специалистов, на ней были представлены экспоненты из 100 стран, а площадь выставки составила 100 000 кв. м. Проверить данные факты было невозможно, оставалось только довериться им.

До недавнего времени, по имеющимся статистическим данным, Германия, например, продавала выставочных площадей в 2 раза больше, чем Россия. А вот число посетителей выставок в Германии, по тем же данным, было в 2 раза меньше. Получается, что выставки в России были в 4 раза многолюднее немецких.

Очевидно, что это не так. Особенно для тех, кто был на крупнейших немецких выставках во Франкфурте-на-Майне, в Ганновере или Мюнхене.

Соответственно, достоверность выставочной статистики в России, представляемой самими организаторами, не требовала комментариев.

Кто "страдал" от подобного состояния дел? Прежде всего, конечно же, экспонент. После участия в экспозициях, которые только на бумаге были образцом эффективности, часть бизнеса начала "отворачиваться" от специализированных выставок. А поскольку масштабы рекламных фальсификаций становились все больше и больше, под удар попадала вся выставочная отрасль.

Институт выставочного аудита существует в мире вот уже более сорока лет. В настоящее время он контролируется Всемирной ассоциацией выставочной индустрии – UFI со штаб-квартирой в Париже. В России проведение выставочного аудита также контролирует Российский союз выставок и ярмарок. Права на выполнение аудиторских проверок выставок в стране получила компания "РуссКом Ай-Ти Системс", имеющая аккредитацию UFI. Результаты аудита публикуются во всех международных специализированных справочниках.

Проведение выставочного аудита способствует построению цивилизованного, прозрачного и конкурентного выставочного рынка. Аудит – это профессиональный и осмысленный подход к проведению и участию в выставках, это реальная помощь предпринимателю и производителю, государственному чиновнику и бизнесмену. Предпринимателям это помогает выбрать выставку, где его продукцию увидят больше всего целевых посетителей, посетителям дает возможность побывать на по-настоящему представительной выставке.

Благодаря аудиторскому свидетельству можно узнать не только точное количество российских и зарубежных специалистов, посетивших то или иное мероприятие, но и в некоторых случаях суммы контрактов, которые были заключены по итогам работы данной выставки.

Аудит регулярно проводят подавляющее большинство крупных выставочных операторов, работающих на российском рынке, – "Экспоцентр", ITE, "Экспофорум", "Рес-

тэк", "Примэкспо", "Евроэкспо", "Эксподизайн" и др.

В итоге, в настоящий момент в России появился новый, реально работающий маркетинговый инструмент, позволяющий любой компании узнать точные параметры любой выставки, а именно:

- ◆ открытую и закрытую площадь, арендованную отечественными участниками (нетто, кв. м.);
- ◆ открытую и закрытую площадь, арендованную иностранными участниками (нетто, кв. м.);
- ◆ площадь специальных экспозиций в рамках выставки и по ее теме (кв. м.);
- ◆ общую открытую и закрытую площадь выставки (нетто, кв. м.);
- ◆ общую площадь выставки (брутто, кв. м.);
- ◆ число национальных экспонентов;
- ◆ число иностранных экспонентов;
- ◆ общее число экспонентов;
- ◆ число и перечень стран – участниц;
- ◆ число не прямых иностранных экспонентов;
- ◆ число не прямых национальных экспонентов;
- ◆ общее количество не прямых экспонентов;
- ◆ общее количество посетителей;
- ◆ количество специалистов, посетивших выставочное мероприятие;
- ◆ количество иностранных посетителей;
- ◆ количество посещений;
- ◆ количество иностранных посещений.

Результаты выставочного аудита активно освещаются в отечественных СМИ, посвященных выставочному бизнесу. Помимо этого, результаты аудита публикуются в ежегодном справочнике выставочной статистики (FKM), который распространяется в 19 странах Европы. В настоящий момент данные аудита также размещены на крупнейших интернет – порталах [allexpo.ru](http://allexpo.ru), [exponet.ru](http://exponet.ru), [vmost.ru](http://vmost.ru). В общем случае, выставочный аудит является добровольным. Однако, в случае, если выставка желает получить почетный знак РСВЯ или UFI, прохождение статистического аудита является обязательным.

Всего, с момента введения системы выставочного аудита в России проведено 677 проверок, при этом, аудит прошло 284 уникальных мероприятия. Общая проверенная площадь уникальных выставок за все время составила 1.409.252 кв. м, что составляет около половины площадей всех выставок, застраиваемых в России.

По итогам 2011 года официальный выставочный аудит на территории России и стран СНГ прошло 106 мероприятий. Количество выставок, прошедших проверку в столице составило – 61, в регионах РФ – 26, в странах СНГ – 19 мероприятий.

Общая площадь нетто выставок, которые прошли аудит за этот период, составила 631.290 кв.м., количество

экспонентов принявших в них участие – 30.589 компаний.

*За 2011 год выставки, прошедшие официальный аудит, посетило порядка 1.150.000 посетителей.*

Портрет "средней выставки", прошедшей аудит в 2011–м году можно представить следующим образом:

- ◆ площадь нетто: 5956 кв. метров;
- ◆ количество экспонентов: 289 компаний;
- ◆ количество уникальных посетителей: 10850 человек;
- ◆ площадь среднего стенда на выставке, при этом, составила: 20,6 метров;
- ◆ количество уникальных посетителей, приходящихся на одного экспонента: 37,5 человека.

Необходимо заметить, что приведенные цифры нельзя назвать портретом "средней российской выставки", поскольку, аудит проходят, в основном, мероприятия, имеющие знаки UFI или РСВЯ, т.е. достаточно крупные выставки.

6 сентября 2012 года состоялось заседание Комитета Торгово–промышленной палаты Российской Федерации по выставочно–ярмарочной деятельности и поддержке товаропроизводителей и экспортёров. Одним из вопросов, рассматриваемых на заседании, стало формирование общероссийского рейтинга выставок и ярмарок.

Как отметил Сергей Беднов, генеральный директор ЗАО "Экспоцентр" и новый председатель вышеупомянутого комитета ТПП РФ, целью формирования рейтинга является повышение прозрачности выставочно–ярмарочной деятельности в стране, в том числе для потенциальных экспонентов.

По его словам, эта работа важна, прежде всего, тем, что проблема доверия экспонентов к выставкам и ярмаркам до сих пор не снята как в столице, так и в регионах. В выставках и ярмарках принимает участие всего 1,5–2 процента российских компаний (без учёта розницы), в то время как в развитых странах этот показатель гораздо больше. В качестве причин такого положения вещей могут быть названы недобросовестная конкуренция выставок, неравные конкурентные условия участия в выставках российских и зарубежных компаний.

*Преимущества, связанные с появлением общероссийского рейтинга выставок:*

1. предоставление экспонентам и посетителям простого и понятного инструмента для выбора интересующих их эффективных тематических выставок;
2. появление у выставочной отрасли системного ин–

струмента для борьбы с так называемыми "выставками-двойниками";

3. дополнительная возможность продвижения выставочной индустрии в российской и международной бизнес-среде;

4. поддержание в России системы аудита выставок и ярмарок – крайне полезной системы для выставочной отрасли, существующей во всех цивилизованных странах мира.

*Основные принципы составления рейтинга выставок:*

1. В рейтинг включены все выставочные мероприятия с проверенными статистическими данными, собранными профессиональным институтом независимого аудита, признаваемым РСВЯ и UFI.

2. В рейтинг включены выставки, проведенные на тер-

ритории Российской Федерации.

3. Рейтинг формируется по 4-м основным параметрам: количеству участников, экспонентов, стран-участниц и величине выставочных площадей.

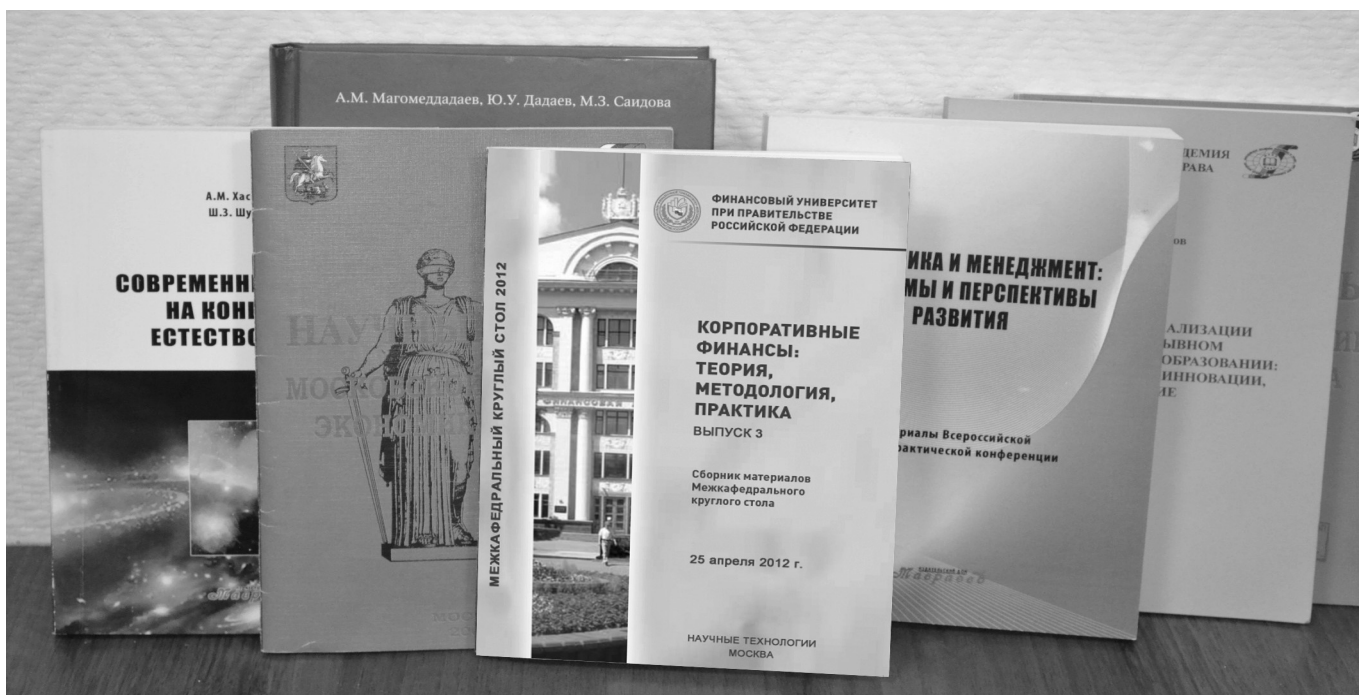
Системы проведения выставочного аудита и формирования выставочных рейтингов предоставляет экспонентам возможность сравнить экспо-продвижение с альтернативными рекламными возможностями, на основе чего сделать выводы не только о целесообразности участия в той или иной выставке, но и о размерах необходимого стенда, количестве персонала и т.д.

Однако, хотелось бы отметить, что сами компании-выставочники рассматривают аудит, прежде всего, как имиджевую составляющую, а экспоненты не всегда доверяют даже проверенным данным и предпочитают полагаться на свое чутье или собственные данные, собранные за время проведения выставки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Выдержки и материалы из данных семинара, проходящего в рамках Международного Форума "5p Expo", организованного РСВЯ в 2008г.
2. "Exprolife.ru", февраль 2012, Итоги выставочного аудита за 2011 г.

© К.А. Сулейманова, ( gustsul@concord.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

### THE BASIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT WORLD CURRENCY SYSTEM IN MODERN CONDITIONS

*S. Yakunin*

#### Annotation

In clause the author considers world laws of development of world currency system. The basic theoretical approaches and an opportunity of their practical application are considered. The special attention is given existing tendencies and the further ways of development of world currency system in view of the developed real situation in economic.

**Keywords:** Currency system; reserve currencies; structure of currency reserves; gold.

*Якунин Сергей Вадимович*

*К.э.н., доцент,*

*Саратовский государственный  
социально-экономический  
университет*

#### Аннотация

В статье автор изучает мировые закономерности развития мировой валютной системы. Рассматриваются основные теоретические подходы и возможность их практического применения. Особое внимание уделяется существующим тенденциям и дальнейшим путям развития мировой валютной системы с учетом сложившейся реальной ситуации в мировой экономике.

#### Ключевые слова:

Валютная система; резервные валюты; структура валютных резервов; золото.

Увеличившаяся неопределенность динамики валютных курсов в результате мирового финансового кризиса нашло выражение в возросшей скорости, частоты и амплитуды изменения валютного курса. При этом надежность основных мировых резервных валют – доллара и евро – продолжает затрагивать интересы всего мирового сообщества, вплоть до частных домохозяйств, практически в любой точке мира. Эволюция валютных рисков, несмотря на наличие инструментов, способствующих их минимизации, находят своё отражение в изменении денежно-кредитных и валютных системах многих стран. Возникающие вопросы рассматривались на деловом саммите АТЭС во Владивостоке, в рамках одного из круглых столов форума, под условным названием "Сколько нужно валют?". Для ответа на данный вопрос необходимо изучить ключевые этапы развития и современные направления трансформации мировой валютно-финансовой системы.

Существующие мировые закономерности развития валютной системы определяются, прежде всего, воспроизводственным критерием. Данный критерий проявляется в периодическом несоответствии принципов мировой валютной системы изменениям в структуре мирового хозяйства и сложившейся в определённый момент развития расстановке сил между странами. Данные противоречия приводят к кризису мировой валютной системы выражающегося в нарушении её функционирования, т.е. структурные принципы организации мирового валютного механизма не соответствует изменившимся условиям производства, мировой торговли, соотношению сил в мире.

Современный этап развития мировой валютной системы свидетельствует, что в условиях всеобщей мировой капитализации во многих странах вставших на этот путь рыночного развития радикально изменилась природа и роль денег в экономическом процессе этих стран. Если прежде деньги выступали как промежуточный момент товарной сделки и как средство накопления богатства, то теперь главная роль денег состоит в том, что они есть необходимая предпосылка кругооборота капитала и его неотъемлемый элемент. Деньги стали нужны, чтобы запустить в работу производительный капитал, придать ему движение и постоянно поддерживать это движение, для чего им самим требуется постоянно быть в движении. В ходе этого движения ценность капитала возрастает, а это значит, что в адекватной мере должна возрастать и сумма денег, в которой эта ценность выражается.

Однако в результате установления Ямайской валютной системы, когда большинство развитых стран с марта 1973 г. перешло к режиму плавающих валютных курсов. Доллар США стал выполнять функцию международного средства платежа и стал иметь подавляющее преимущество в структуре валютных резервов стран мира, что обоснованно вызывает обеспокоенность участников рынка. Так например, Ху Цзиньтао открыто заявил, что мировая валютная система, основанная на долларе, – "пережиток прошлого". Именно она в последние годы все чаще провоцирует финансовые кризисы. Это перекликается с позицией Франции, высказанной Николя Саркози Бараку Обаме в Вашингтоне.

Сложилась парадоксальная ситуация когда состояние мировой экономики во многом стала зависима от поло-

жения дел в экономике Соединенных Штатов. При этом национальный долг США превысил ВВП страны и составляет уже более 16 трлн. долл. и продолжает расти. При принятии третьего валютного смягчения общий федеральный долг США достигнув \$ 16,4 триллиона и составит более 100 % валового внутреннего продукта, что намного выше соотношения долга Испании к ее ВВП и примерно столько же, сколько в Португалии. Таким образом, тезис о том, что ценность капитала возрастает, а это значит, что в адекватной мере должна возрастать и сумма денег, в которой эта ценность выражается в программах количественного смягчения принимаемых Федеральной резервной системой (ФРС) США.

В 1960-х гг. Р. Триффин впервые отметил, что основное преимущество для страны – эмитента резервной валюты заключается в том, что превращение денежных единиц в резервную валюту по сути равносильно для государства-эмитента получению беспроцентного займа в объеме, в котором эта валюта обслуживает потребности в резервах. Таким образом, справедлив вывод о том, что с учетом развития тенденций глобализации на первое место среди преимуществ резервной валюты выходит фактор перераспределения глобального капитала в пользу стран, эмитирующих валюты, имеющих статус резервных [7].

Необходимо отметить особенность, что большинство долларов, принадлежащих иностранным владельцам, не тратятся на американские товары и услуги, что позволило США безболезненно для своей экономики пережить финансовый кризис увеличивая торговый дефицит. Всего в США циркулирует около 150 млрд. наличных долларов, а в остальном мире – еще 450 млрд. По данным Всемирного золотого совета, резервы Форт-Нокса, хранилища золотых запасов США, в разы меньше, чем требуется для обеспечения всех этих долларов золотом. Ян Ваславский считает, что теоретически может настать момент, когда ценные бумаги Казначейства США перестанут обмениваться на золото при любом обменном курсе.

Коллапс крупнейших американских банков, рецессия экономики Соединенных Штатов, их растущая внешняя задолженность и государственный долг теоретически рассматривались как факторы, которые должны были привести к существенному ослаблению позиций доллара на мировой арене. Однако вместо этого американская валюта показала рекордное укрепление и выступила в качестве "тихой гавани" в наиболее острой фазе глобального финансового кризиса. США действуют как "потребитель последней инстанции", получая при этом крупную беспроцентную ссуду от остального мира.

Большинство экспертов полагают, что современный глобальный финансово-экономический кризис не просто очередной циклический кризис, это – смена парадигмы развития. Современный кризис поставил перед мировым сообществом вопросы о дальнейших путях развития мирового финансового рынка. Это обоснованно ставит вопрос о необходимости реформировании существующей системы, в том числе путём создания новых независимых глобальных резервных валют.

В ходе саммита во Владивостоке звучали предложения о реформировании существующей системы, в том числе о создании новой независимой глобальной резервной валюты. Например, в расширении сферы применения специальных прав заимствования (СДР), ныне используемых исключительно внутри МВФ. Другие участники предлагали, в частности, введение новых региональных резервных валют или усиления роли уже существующих, например, китайского юаня и российского рубля.

Сегодня большинство валютных менеджеров и экспертов выступают за расширение мирового "клуба" резервных валют. Это вызвано объективными обстоятельствами, так как наблюдается рост накоплений в нетрадиционных валютах (таких как канадский и австралийский доллары). Ряд нефтедобывающих стран, в числе которых есть члены группы БРИКС, достигли договоренностей с партнерами о ведении взаимной торговли в собственных валютах. В целом, большинство стран мира выступает за появление новой независимой валюты, по крайней мере, в меньшей степени подверженной влиянию кризисов, чем американский доллар.

Вопрос о введении единой общемировой валюты давно привлекает внимание ученых, так существует два основных подхода по этому поводу.

Первый подход заключается в создании единой мировой валюты. Например, Роберт Манделл разработал план конвертации до 2040 г. всех валют в единую денежную единицу, которая предположительно будет называться "идеи" (от доллар-евро-иена) или "интер". Необходимость введения единой валюты Р. Манделл и его сторонники обосновывают заботой о развивающихся странах. Эмиссией новой валюты, по его мнению, должен весть Международный управляющий совет. Успех евро натолкнул на мысль о создании всемирного, транснационального центрального банка, который займется обслуживанием обращения единой мировой валюты. Безусловно, одна из главных преград на пути к единой мировой валюте – неравномерность экономического развития стран. Кроме того, необходима единая теоретическая концепция, на основе которой можно будет осуществить реальный выпуск в обращение общемировой валюты. Кроме того валютные системы инерционны, трансформируются десятилетиями. Поэтому мировая резервная валюта не будет создана уже завтра.

Второй подход более реалистичен. Заслуживают внимания труды Кеннета Рогоффа из Гарварда, в которых говорится, что единая валюта – только обозримая перспектива, в ближайшее же время мир обречен на наличие двух-трех или более доминирующих валют, в роли которых могут выступать как национальные валюты (доллар, китайский юань), так и коллективные (региональные) валюты (евро и др.).

Изучение теоретических трудов ученых и практического опыта, показывает, что путь к новому финансовому миропорядку может происходить путём создания региональных резервных валют. Данная стратегия развития региональных резервных валют необходима, прежде



всего, для обеспечения конкурентоспособности национальных денежных единиц в условиях нарастания нестабильности резервных валют.

Другой подход, подразумевает возврат к золотому стандарту. В XX в. кредитные деньги лишаются своего "золотого якоря". В начале века ликвидируется так называемый золотой стандарт в национальной экономике, во второй его половине золото прекратило использоваться в качестве мировых денег. В результате ценность кредитных денег стала формироваться непосредственно на основе обращения стоимости соответствующего количества товарной массы. Иначе говоря, после устранения золота из денежной системы приобретение каждой денежной единицы ценности прямо зависит от объема и структуры благ товарного мира, ценность которых выражают деньги. Это означает, что покупательная способность денег формируется теперь на основе соотношения денежной и товарной массы. Если денег в экономике становится больше, чем товаров, ценность денежной единицы падает.

Заслуживает внимания и существующая практика введения муниципалитетами собственных валют. Обычно введение собственных денег является не чем иным, как помпезно представленной системой подарочных сертификатов, связывающих держателей средств с местными предпринимателями: местную валюту можно потратить на товары и услуги некрупных местных предприятий, а межгородские и тем более межнациональные корпорации в таких проектах не участвуют и альтернативные деньги не принимают. Тем не менее, по данным интернет-ресурса [complementarycurrency.org](http://complementarycurrency.org), во всём мире зарегистрированы почти 250 местных валют, 103 из которых функционируют в Европе – в частности, около 25 – в Германии. В Соединённых Штатах существуют около 75 местных валют, большинство из которых были введены в обращение свыше ста лет назад. Бристоль станет вторым городом Великобритании, который вводит собственную валюту: в 2008 году так поступил небольшой городок Льюис на юго-востоке Англии. В 2009 году в Южном Лондоне был введён в обращение брикстонский фунт, равный по стоимости британскому: ради поддержки местной экономики районные деньги согласились принимать к оплате около 80 компаний.

Муниципальные власти Бристоля – шестого по численности населения города Англии и восьмого во всём Соединённом Королевстве – вводят собственную валюту: бристольский фунт призван противостоять, как объясняется, кризису евро и вероятному коллапсу банковской системы, а в первую очередь – поддержать местный бизнес. Первоначально локальный фунт будет равен по стоимости фунту стерлингов. Купюры номиналом 1, 5, 10 и 20 бристольских фунтов должны появиться в обращении 19 сентября текущего года. Банкноты украсят лозунг "Наш город. Наши деньги", портреты видных уроженцев старинного порта на реке Эйвон, а также изображение трансатлантического лайнера "Конкорд", проект которого частично разрабатывался в Бристолье. Обмен фунта на фунт будет производиться в отделениях местной сбере-

гательной кассы BristolCreditUnion с трёхпроцентной комиссией, которая поможет финансировать выпуск и хождение локальной валюты.

В результате можно выделить основные параллельные направления дальнейшего развития мировой валютной системы:

**Во-первых**, увеличение роли золота в золото-валютных запасах центральных банках и повышение его стоимости, т.е. модификация структуры золотовалютных резервов через существенное повышение доли монетарного золота. Золото, обладая внутренней стоимостью и будучи не подвержено риску финансовых санкций, представляет собой чрезвычайный актив, который может быть использован в случае угрозы финансовой безопасности или блокады страны.

**Во-вторых**, переход к прямому обмену валютными парами между странами, осуществляющими торговлю с возможностью вовлечения в данный процесс других стран и формирование валютных союзов.

Рассмотрим более подробно данные направления развития мировой валютной системы.

Увеличение стоимости золота.

Большая часть официальных запасов золота сосредоточена у развитых стран – 84,8%. Эта же группа имеет значительно больший удельный вес монетарного золота в составе резервных активов. Доля металла в совокупных авуарах экономически высокоразвитых стран (включая ЕЦБ) на 01.01. 2012 г. оценивалась в среднем в 63,3%, в том числе, в Португалии – 90,7%, Греции – 81,9%, Германии – 72,0%, Италии – 71,6%. Наиболее крупными запасами золота обладают Соединённые Штаты Америки 8133,6 тонн, что составляет – 75,2%.

Способность любого центрального банка обеспечить ценовую стабильность основана на его способности усиливать или же ослаблять процесс снабжения экономики деньгами. И вопрос заключается в том, будут ли центральные банки еще в состоянии отозвать с рынка деньги, если процентные ставки начнут расти. Шансов избежать значительного разгона инфляции крайне мало. В настоящее время нужно исходить из того, что в ближайшие 20 лет развитым странам предстоит пережить гораздо более высокий средний уровень роста цен, чем в 1960-х и 1970-х годах. Такому развитию событий центральные банки могут противопоставить повышением стоимости своих активов, подняв цену на золото. Если бы ФРС установила цену золота в 10 тыс. долл. за унцию, тогда стоимости золотых запасов в запасниках ФРС оказались бы достаточно для того, чтобы покрыть каждый находящийся в обращении доллар США.

По мнению инвестиционного директора управляющей компании GuggenheimPartners Скотта Майнреда центральные банки затеяли опасную игру, которая чревата разгоном инфляции выход из данной ситуации он видит в введение золотого стандарта, в результате чего стоимость унции золота может подскочить до 10 тыс. долл.

Данный сценарий развития событий выглядит достаточно реалистичным, так как проблемные страны типа Италии смогли бы сразу предложить ЕЦБ достаточно га-

рантий на предоставляемую финансовую помощь, так как стоимость золотых запасов и следовательно ЗВР всех экономически развитых стран мгновенно подскочила бы. Таким образом, представляется возможность спасти евро золотом ЗВР стран входящим в зону евро.

Тем самым это должно повлечь и изменения в структуре валютных резервов стран.

В большинстве стран, основу международных резервов составляют:

- ◆ иностранные деньги в наличной форме;
- ◆ специальные права заимствования (СДР), которые государство имеет право использовать для покупок иностранной валюты или для осуществления межгосударственных расчётов;
- ◆ резервная позиция в МВФ. Это – лимит, в пределах которого государство получает от Международного валютного фонда необходимую ему иностранную валюту. Размер лимита зависит суммы взносов данной страны в капитал МВФ в виде свободно конвертируемой валюты;
- ◆ золота, потенциально выступающего в роли высоколиквидного финансового инструмента, т.е. он может быть относительно быстро обращён в необходимую валюту.

В рамках задачи определения минимально необходимого объема золотовалютных резервов в теории международных валютно-кредитных и финансовых отношений рассматриваются следующие возможные критерии:

1) покрытие резервами определенного числа месяцев импорта товаров и услуг (минимальное значение – 3 месяца);

2) покрытие годового объема выплат по внешнему долгу страны без осуществления новых внешних заимствований (критерий Гвидотти);

3) одновременное покрытие резервами определенного числа месяцев импорта товаров и услуг и годового объема выплат по внешнему долгу страны (критерий Редди).

В соответствии с предложенным критерием обеспечения трехмесячного критического импорта страны, а также принимая во внимание геополитическое место России в современном мире (и в качестве одного из крупнейших производителей золота, и в качестве потенциального эмитента свободно конвертируемой валюты), объем золотого запаса мог бы быть увеличен приблизительно до 2,5 тыс. т. Помимо задачи выполнения функции чрезвычайного актива, увеличение доли золота в резервах во многом обусловлено качествами данного финансового актива. Обладая развитым, емким и достаточно ликвидным рынком, золото в качестве резервного актива способно обеспечить определенный финансовый доход, рост стоимости и хеджирование от возможного неблагоприятного изменения соотношений ведущих мировых валют.

Наличие у государства геополитических амбиций может стать причиной обострения отношений с крупнейшими западными странами – эмитентами свободно используемых валют. Это, в свою очередь, делает возможным применение со стороны эмитентов резервных валют фи-

нансовых санкций к государствам, чьи валютные авуары размещены на их счетах. Учитывая то, что покупательная способность иностранных валют на территории государств-эмитентов обеспечена лишь волей органов государственной власти соответствующих стран, доступ практически ко всему валютному резерву, размещенному на счетах кредитных организаций государств – потенциальных политических и военных противников, может быть затруднен или ограничен.

Количественная оценка подобного риска затруднена. Тем не менее, золотые авуары ряда стран могут служить ориентиром для использования золота в качестве чрезвычайных денег на случай непредсказуемой эскалации международной политической напряженности.

В целом структура распределения официальных резервов в золоте позволяет сделать вывод о том, что их основная часть (свыше 80%) приходится на индустриально развитые государства, большинство из которых сохраняет значительную долю золота в резервах. Поведение данных стран, относящихся к центрам экономической силы и претендующих на важную роль в геополитике и международных экономических отношениях, косвенно подтверждает сохранение золотом функции чрезвычайных мировых денег.

В отличие от активов в иностранной валюте золото не подвержено кредитным рискам и не является долговым обязательством какого-либо эмитента, и его цена не зависит от финансового положения этого эмитента. Таким образом, теоретически страны, у которых экономическое положение стабильно будут стараться увеличить долю золота в своих золотовалютных резервах. Согласно данным ЦБ РФ структура золотовалютных резервов России по состоянию на 01.01. 2012 г. выглядела следующим образом: международные резервы 498 649млн. долларов США и золото 883,0 тонны. Доля золота в общих резервах составляла 9%.

Переход к прямому обмену валютными парами между странами осуществляющими торговлю.

Вполне понятно, что довести долю золота в ЗВР России в короткие сроки до уровня Германии или США не реально. Тем не менее, требуется минимизировать валютные риски вызванные колебаниями резервных валют. Для этого возможно при формировании валютных резервов отталкиваться от страновой структуры внешней торговли России.

В страновой структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в 2011 году приходилось 48,0%, а в 2010 году – 49,0% российского товарооборота. На страны СНГ в 2011 году приходилось 14,9% российского товарооборота (в 2010 году – 14,6%), на страны ЕвразЭС – 7,9% (7,8%), на страны АТЭС – 23,9% (23,2%). Доля стран Таможенного союза в российском товарообороте в 2011 году составила 7,1%. Основными торговыми партнерами России в 2011 году среди стран дальнего зарубежья были: Китай, товарооборот с которым составил 83,5 млрд.долл. США (140,8% к 2010 году), Германия – 71,8

млрд.долл.США (137,2%), Нидерланды – 68,5 млрд.долл.США (117,2%), Италия – 46,0 млрд.долл.США (122,6%), Турция – 31,8 млрд.долл.США (126,3%), США – 31,2 млрд.долл.США (133,3%), Япония – 29,7 млрд.долл.США (128,7%), Франция – 28,1 млрд.долл.США (125,2%), Польша – 28,0 млрд.долл.США (135,0%), Республика Корея – 25,0 млрд.долл.США (140,9%). По данным таможенной статистики в 2011 году внешнеторговый оборот России составил 821,3 млрд.долл. США и по сравнению с 2010 годом возрос на 31,2%, в том числе, со странами дальнего зарубежья – 698,8 млрд.долл. США (рост на 30,7%), со странами СНГ – 122,5 млрд.долл. США (рост на 34,2%).

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 210,7 млрд.долл. США, что на 42,5 млрд. долларов США больше, чем в 2010 году. При этом в торговле со странами дальнего зарубежья сальдо равнялось 176,8 млрд.долл. США (рост на 36,5 млрд.долл. США), со странами СНГ – 34,0 млрд. долл. США (рост на 6,1 млрд.долл. США).

Предлагается между странами не входящими в зону евро использовать национальные валюты. Это позволит привести в соответствие валютную структуру резервов в соответствии с товарной структурой, так как валютные и товарные потоки сильно расходятся. На доллар приходится около 90% всего валютного оборота, а товарный оборот с долларовой зоной занимает 30%. Осуществление расчетов с другими странами не в долларах, а в их национальной валюте позволило бы России, увеличить внешнеторговый оборот, улучшить платежный баланс и в перспективе сделать рубль региональной резервной валютой.

*Это вызвано рядом причин:*

- ◆ незавершенности финансового кризиса – и вероятностью девальвации валют для защиты отечественных товаропроизводителей;
- ◆ повышенной волатильностью основных валютных пар, значительно возросшей после кризиса 2008 г., а также растущей по всему миру популярности новых методов денежно-кредитной политики ставят вопрос о на-

дежности отдельных валют как меры стоимости и средства накопления и сохранения капитала;

◆ отсутствием заинтересованности со стороны МВФ, включить рубль и юань в СДР (специальные права заимствования), сделав их тем самым полностью конвертируемыми валютами. Без данного шага центральные банки стран не заинтересованы покупать активы в рублях и юанях, так как они не засчитываются МВФ в состав резервов.

Следует отметить, что переход к торговле исходя из сложившейся страновой структуры несёт и дополнительный риск. Наиболее ярким примером может служить введение прямых торгов парой иена-юань в 2012г. на валютных рынках Японии и Китая. Прямой обмен позволит повысить статус юаня на международной арене и укрепить финансовые связи между второй и третьей экономиками мира. Ранее обмен этих валют происходил через доллар. Соглашение между странами уменьшит роль доллара в Азии. Обменный курс иена-юань будет постоянно указываться на обоих рынках, обеспечивая полноценные прямые торги валютной парой. Япония последнее время наращивает инвестиции в Китай. Объем прямых иностранных инвестиций Японии в Китай за первые четыре месяца 2012 года вырос на 16 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако осенью 2012 г. произошло обострение спора между Китаем и Японией о принадлежности островов Сенкаку в Восточно-Китайском море, что привело к закрытию подразделений своих фирм и соответственно к снижению торговой активности.

Таким образом, мы считаем, что увеличение государственного долга в экономически развитых странах в дальнейшем будут способствовать переоценке доли валют этих стран в золотовалютных резервах. При этом роль золото обслуживания внешнеэкономических операций будет возрастать. Данное обстоятельство свидетельствует, о том, функция золота как мировых денег в современных условиях будет только увеличиваться, так как в условиях кризиса оно выполняет и функцию чрезвычайных денег.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1.Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 768 с.
2. Белоглазова Г. Н. Деньги. Кредит. Банки. М.: Высшее образование, 2009. – 392 с.
3. Готвань О.Дж. Методология и опыт прогнозирования российской денежно-банковской системы. М.: МАКС Пресс, 2009. – 360 с.
4. Копченко Ю.Е. Финансовое обеспечение деятельности банка: теория и методология финансирования. Саратов: СГСЭУ, 2009. – 234 с.
5. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с.
6. Стиглиц Д.Ю. Ревущие девяностые. Семена развала. М.: Современная экономика и право, 2005 г. – 424 с.
7. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность решений. – М.: Институт посткризисного мира, 2009. – С. 90.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

### INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS

*G. Manokhina  
R. Vidishcheva*

#### Annotation

In article the review of basic provisions of the International Financial Reporting Standard developed for subjects of small and medium business is made. The assessment of prospects and possibilities of application of this standard is carried out. It is noted that today a question of, whether the International standards are necessary to small business, disputable. Some arguments in favor of both positions are given.

**Keywords:** International Financial Reporting Standard, accounting regulations, small business, standard and legal base, accounting, investors, users accounting information.

*Манохина Галина Алексеевна*

*К.т.н., профессор,*

*Российский государственный  
торгово-экономический университет*

*Видищева Раиса Сергеевна*

*Аспирант,*

*Российский государственный  
торгово-экономический университет*

#### Аннотация

В статье произведен обзор основных положений Международного стандарта финансовой отчетности, разработанного для субъектов малого и среднего бизнеса. Проведена оценка перспектив и возможностей применения данного стандарта. Отмечено, что на сегодняшний день вопрос о том, нужны ли Международные стандарты малому бизнесу, спорный. Приведены некоторые аргументы в пользу обеих позиций.

#### Ключевые слова:

Международные стандарты финансовой отчетности, положения по бухгалтерскому учету, малый бизнес, нормативно-правовая база, бухгалтерский учет, инвесторы, пользователи бухгалтерской информацией.

С 1 января 2013 г. вступает в силу новый закон "О бухгалтерском учете" №402-ФЗ, который несет для хозяйствующих субъектов, действующих на территории Российской Федерации, определенные новшества, в том числе, и для предприятий малого и среднего бизнеса.

Главным новшеством для сектора малого и среднего предпринимательства выступает то, что в отношении них возникнет обязанность вести бухгалтерский учет в полном объеме.

То, что в последние годы на малое предпринимательство обращено большее внимание и принимаются различные меры, способствующие поддержке данного сектора экономики – положительно. Одной из таких мер выступает реформа законодательной базы, в том числе и принятие нового закона "О бухгалтерском учете". Однако в целом, можно отметить, что законодательная база, регулирующая деятельность субъектов малого и среднего бизнеса достаточно скудна [1]. Если же говорить о мировом уровне, то там малому и среднему бизнесу уделено больше внимания.

Одной из основных, даже чуть ли не первостепенной целью в российском учете на сегодняшний день является

максимальное приближение отечественных правил учета к международным стандартам. Подобные стремления коснулись и малого предпринимательства. Так, например, 9 июля 2009 г. Совет по международным стандартам финансовой отчетности выпустил новый стандарт, который вступил в силу со дня его опубликования. Одновременно с этим, 6 декабря 2011 г. утвержден новый закон о бухгалтерском учете №402-ФЗ "О бухгалтерском учете", который отменяет право на освобождение субъектов малого предпринимательства по ведению бухгалтерского учета в полном объеме [2]. Таким образом, определенные шаги на пути сближения уже сделаны. На сегодняшний день Положения по бухгалтерскому учету, действующие в российской Федерации, ориентированы на международные стандарты, и, соответственно, их изменения тоже производятся вслед за изменениями МСФО.

Полный комплект Международных стандартов финансовой отчетности предназначен для широкого круга внешних пользователей, считающихся публичными компаниями [3]. Их основной сферой деятельности является обращение финансовых инструментов на рынке ценных бумаг. Малые и средние предприятия не считаются публичными компаниями и в российском учете для отнесения их к данной категории должны выполняться опреде-

ленные условия (объем выручки от реализации товаров (работ, услуг); стоимость основных фондов организации; численность наемных работников).

Что касается МСФО для малого и среднего предпринимательства, то в них основным критерием отнесения того или иного субъекта хозяйствования к сфере малого или среднего бизнеса принято считать "непубличность" компании. Таким образом, Совет по МСФО определяет малые и средние предприятия как непубличные коммерческие организации, которые не обязаны представлять свою финансовую отчетность широкому кругу пользователей, и выпускают финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей.

Преимуществом международного стандарта для малого и среднего бизнеса является то, что в нем учтены требования к представлению отчетности, отражающей реальное и достоверное финансовое положение предприятия, и в то же время сделаны некоторые упрощения:

- ◆ не освещены темы, не имеющие прямого отношения к малому бизнесу, такие как "прибыль на акцию", "промежуточная финансовая отчетность", "отчетность по сегментам";
- ◆ полный комплект Международных стандартов финансовой отчетности представляет возможность выбора учетной политики крупными организациями;
- ◆ в полном комплекте Международных стандартов должны соблюдаться принципы, на основе которых производится признание и оценка активов, обязательств, дохода или издержек, а в стандарте для малого и среднего предпринимательства некоторые моменты упрощены;
- ◆ для основных средств предусмотрена одна модель оценки по первоначальной стоимости и пр.

Данные вопросы прописаны в Международном стандарте финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса. Сказать, что Положения по бухгалтерскому учету, действующие на территории Российской Федерации, являются аналогом международных стандартов нельзя, т.к. некоторые вопросы, раскрываемые в МСФО, не находят своего отражения в Российских положениях (инвестиционную недвижимость; аренду; обесценение активов; операционные сегменты; финансовые инструменты – раскрытие информации о рисках; и ряд других).

Перечисленные выше объекты встречаются в деятельности большинства хозяйствующих субъектов, и, естественно, встает вопрос об их отражении в финансовой отчетности. В данном случае пользоваться МСФО Российским организациям более благоразумно. Применение Международных стандартов дает ряд преимуществ и для собственников, а также руководства организации, одна-

ко, на наш взгляд, это более приемлемо для крупных предприятий, нежели для организаций, работающих в сфере малого и среднего бизнеса.

В целом же, вопрос о том, нужны ли Международные стандарты малому бизнесу, спорный. С одной стороны, переход на Международные стандарты учета и отчетности открывает хозяйствующим субъектам огромные возможности. Отчетность, составленная по Международным правилам, является более информативной и качественной, более практичной, и в то же время достаточно полезной для внешних пользователей, таких, как иностранные инвесторы.

С другой стороны, несмотря на то, что Международные стандарты финансовой отчетности считаются, чуть ли не главным средством привлечения инвестиций, на самом деле они лишь упрощают выход на рынок, способствуют снижению затрат на привлечение капитала. Сама по себе отчетность по МСФО как таковая не может гарантировать приток инвестиций.

Переход на Международные стандарты требует вновь определенных вложений: необходим наем работников, являющихся специалистами в данной области, либо обучение своих сотрудников новым правилам. Это в свою очередь требует дополнительных финансовых вложений. На обучение Международным стандартам финансовой отчетности бухгалтера может уйти от трех до шести месяцев, стоимость базовой программы может составлять в среднем 30–50 тыс. руб. И если для крупного предприятия это, можно сказать, невеликая сумма, то в отношении субъектов малого предпринимательства – эта сумма значительна.

Порядок ведения учетных работ, принятый в Российской Федерации, является достаточно строгим. Правила и методика ведения учета отточены на протяжении значительного периода времени. Что же касается Международных стандартов, то это, скорее набор определенных принципов. Поэтому, на наш взгляд, для того, чтобы отечественным бухгалтерам "перестроиться", начать мыслить по-новому, потребуется огромное количество моральных и физических сил и времени. А это также дополнительные затраты.

На наш взгляд, именно в отношении малого предпринимательства обязательный переход на международные стандарты не будет эффективным. А вот предоставление возможности перенимать некоторые принципы, сыграет положительную роль.

Глядя на данную ситуацию с других позиций, следует заметить, что пока осуществляется плавный постепенный переход на международные стандарты субъектов крупного бизнеса, целесообразно осуществлять и переход на них малого предпринимательства. Т.к. если разорвать эти процессы между собой, в дальнейшем получится опреде-

ленная яма между организациями крупного и малого бизнеса в рамках одной страны. Чего никак нельзя допустить. Субъекты крупного бизнеса – это основа экономики, а мелкое и среднее предпринимательство – важный показатель ее состояния и развития.

Следует учитывать тот факт, что ведение бухгалтерского учета в Российской Федерации несколько специфично. К тому же ни для кого не секрет, что уровень жизни населения, а также уровень экономического развития нашей страны отличается от европейских стран. Поэтому, даже, несмотря на то, что необходимость реформирования национальной системы учета подтверждается, копировать "европейскую манеру" ведения учета – нецелесообразно. Реформа бухгалтерского учета должна производиться таким образом, чтобы учитывались сложившиеся национальные традиции, а также специфика экономического развития России. Поэтому самым оптимальным вариантом в данном случае будет являться постепенное подстраивание отечественных стандартов к международному уровню. Это касается и организаций сферы малого и среднего предпринимательства.

Наличие стандарта по МСФО для малого бизнеса еще не говорит о том, что большинство организаций, относящихся к данной сфере экономики, смогут сразу начать его применять. Причина кроется в том, что Российское законодательство, регулирующее сферу малого и среднего бизнеса, сравнительно недавно сделало, можно сказать, первый шаг в данном направлении, обязав субъекты малого и среднего бизнеса вести бухгалтерский учет в полном объеме.

Положительным моментом является то, что нет прямого указания, или, вернее сказать, требования о неукоснительном выполнении требований МСФО малыми и

средними предприятиями. К тому же, учитывая особое положение малого бизнеса в России, появились упрощенные стандарты МСФО.

Таким образом, можно отметить то, что, несмотря на сложности, возникающие при перестраивании российской системы учета, международное сообщество, можно сказать, идет навстречу. Положительными сторонами сокращенного варианта МСФО являются:

- ◆ более простая структура стандарта;
- ◆ обеспечивается большая информативность для пользователей отчетности субъектов малого бизнеса;
- ◆ появляется возможность снижения уровня затрат на поддержание стандартов на национальном уровне;
- ◆ применение стандарта позволит "подготовить почву" организациям малого бизнеса для выхода на международный рынок.

Подводя итоги, можно сказать, что, несмотря на то, что в полном объеме добиться цели, поставленной перед российской системой учета к 2010 г. перейти на Международные стандарты финансовой отчетности, достигнуть не удалось. Все же в данном направлении ведется активная работа. В том числе, данный вопрос затронул и сферу малого предпринимательства. В частности, это выразилось в разработке упрощенного стандарта. И, хотя, в данном стандарте часть вопросов не нашла своего отражения, например промежуточная отчетность, отчетность по сегментам и т.д., все же у малого и среднего бизнеса в дальнейшем должна быть возможность полноценного перехода на международные правила.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" №209-ФЗ от 24.07.2007 г.;
2. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" №402-ФЗ от 06.12.2011 г.;
3. Приказ Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. №160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации".

## О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРОВ, ЗАКЛЮЧАЕМЫХ НА ТОРГАХ В ОТНОШЕНИИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА ГОРОДА МОСКВЫ

### SOME PROBLEMS IN THE IMPROVEMENT OF LEGAL REGULATION OF CONTRACTS TRADED IN RESPECT OF REAL ESTATE IN MOSCOW

*E. Krivyakov*

#### Annotation

This article explores some of the possible problems in the law of contract awards in the auction in respect of real estate in Moscow, associated with the transition to the federal contract system, as well as the reform of the civil legislation of the Russian Federation, the ways of solving these problems.

**Keywords:** contracts concluded at the auction in respect of immovable property, the federal contract system, the reform of the civil law, the placement of state orders for state and municipal needs, the law of the city of Moscow on the contracts traded.

*Кривяков Евгений Владимирович*

*Стажер-соискатель,*

*Институт государства и права РАН*

#### Аннотация

В настоящей статье исследуются некоторые возможные проблемы в сфере законодательства о заключении договоров на торгах в отношении недвижимого имущества города Москвы, связанные с переходом на федеральную контрактную систему, а также реформированием гражданского законодательства Российской Федерации, предлагаются пути решения данных проблем.

#### Ключевые слова:

Договоры, заключаемые на торгах в отношении недвижимого имущества, федеральная контрактная система, реформа гражданского законодательства, размещение государственных заказов для государственных и муниципальных нужд, законодательство города Москвы о заключении договоров на торгах.

Ближайшие перспективы развития законодательства о заключении договоров на торгах в отношении недвижимого имущества города Москвы связаны с переходом на федеральную контрактную систему, а также с общим реформированием гражданского законодательства Российской Федерации. В связи с этим необходимо обратиться к исследованию возможных проблем, которые связаны с двумя данными процессами, и поиску перспективных путей их решения.

Прежде всего, следует отметить, что в настоящее время довольно длительный процесс разработки и принятия федерального закона о федеральной контрактной системе близится к своему успешному завершению. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 04.05.2012 № 712-р "О проекте Федерального закона "О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг" [1] указанный проект был внесен в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации.

14.05.2012 данный проект был рассмотрен Советом Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации (Протокол № 25, п. 109), а 20.06.2012 он был принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в I чтении (Постановление № 549-6 ГД) [2].

С целью разработки и апробации технологий формирования федеральной контрактной системы (далее – ФКС) на региональном уровне в 2010 году была разра-

ботана Программа пилотных проектов в субъектах Российской Федерации по формированию федеральной контрактной системы (далее Программа пилотных проектов). В целях формирования методической, правовой и организационной базы для реализации Программы был принят Приказ Минэкономразвития России от 30.07.2010 № 346 "Об утверждении методических и иных документов для реализации программы пилотных проектов в субъектах Российской Федерации по формированию федеральной контрактной системы" [3].

Согласно Программе, пилотные проекты проводятся в регионах-участниках в течение 2010 – 2011 г. в один этап. Среди участников Программы пилотных проектов был город Москва [4]. 9 августа 2010 г. в органы государственной власти города Москвы было направлено обращение Минэкономразвития России № Д01-7331 о подготовке Соглашения между Минэкономразвития России и Москвой об участии в программе пилотных проектов по формированию федеральной контрактной системы.

22 ноября 2010 г. было издано Распоряжение Правительства Москвы от 22.11.2010 № 2448-РП "Об участии города Москвы в программе пилотных проектов в субъектах Российской Федерации по формированию федеральной контрактной системы" (вместе с "Проектом Соглашения об участии города Москвы в программе пилотных проектов по формированию федеральной контрактной системы") [5]. В данном Распоряжении установлено "принять предложение Минэкономразвития России

об участии города Москвы в программе пилотных проектов по формированию федеральной контрактной системы" (пункт 1), а также "одобрить проект Соглашения об участии города Москвы в программе пилотных проектов по формированию федеральной контрактной системы" (пункт 2).

7 февраля 2011 года между городом Москвой (в лице Мэра Москвы) и Минэкономразвития России (в лице Министра) было заключено Соглашение об участии города Москвы в программе пилотных проектов по формированию федеральной контрактной системы [6].

Кроме того, в Постановлении Московской городской Думы от 20.06.2012 № 152 "Об отзыве на проект федерального закона № 68702-6 "О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг" также указывается: "рассмотрев проект федерального закона № 68702-6 "О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг", внесенный Правительством Российской Федерации, Московская городская Дума постановляет: ...Поддержать проект федерального закона № 68702-6 "О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг" [7]. Учитывая изложенное, следует сделать вывод о том, что Москва поддержала идею перехода на федеральную контрактную систему и активно участвует в данном процессе.

Можно с достаточной степенью уверенности прогнозировать, что переход к федеральной контрактной системе как в общероссийском масштабе, так и на уровне отдельных субъектов Российской Федерации (в частности, города Москвы) в ближайшее время будет осуществлен. Следовательно, необходимо прогнозировать возможные риски перехода на такую систему и выявлять возможные проблемы, с которыми предстоит столкнуться в процессе такого перехода.

Уже сейчас высказываются точки зрения, согласно которым резкий переход от действующего и опробованного на практике механизма Федерального закона № 94-ФЗ к новой федеральной контрактной системе может повлечь эффект обратный ожидаемому и вместо оптимизации системы размещения государственного заказа внести в данную систему элементы дезорганизации.

Например, начальник Управления ФАС России по контролю за размещением госзаказа М. Евраев [8] отмечает: "наши коллеги говорят о том, что процедуры 94-ФЗ не всегда приводят к желаемому результату, с чем, кстати, мы полностью согласны. Вместе с тем вывод из этого делается не о том, что надо к имеющимся процедурам добавить, например, планирование и оценку конечного результата, а о том, что процедуры надо во многом отменить, а в ряде случаев торги заменить конкурентными переговорами, – заказчик, мол, сам разберется, что и как ему делать ...По нашему мнению, это приведет не только к резкому росту коррупции и фактическому сокращению конкурентной среды, но и к произволу в отношении заказчиков и предпринимателей уже со стороны

контролирующих и правоохранительных органов, чего также допускать нельзя" [9].

На наш взгляд, одной из главных проблем, связанных с переходом к федеральной контрактной системе, является проблема подзаконного нормативного правового регулирования.

Минэкономразвития России и ФАС России при работе над законопроектом достигли договоренности, согласно которой после вступления в силу федерального закона "О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг" будет объявлен переходный период, в течение которого одновременно с новым федеральным законом будут действовать старые подзаконные нормативные правовые акты.

Например, сохранится действие таких документов в области проведения торгов для государственных нужд (в том числе в отношении недвижимого имущества), как Постановление Правительства Российской Федерации от 11.11.2002 № 808 "Об организации и проведении торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков" [10], Постановление Правительства Российской Федерации от 04.11.2006 № 656 "Об утверждении Правил определения начальной цены государственного контракта при размещении государственного оборонного заказа путем проведения торгов, а также цены государственного контракта в случае размещения государственного оборонного заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)" [11], Приказ ФАС России от 10.02.2010 № 67 "О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса" [12] и т.д.

Соответственно, сохраняют свое действие и нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, в том числе города Москвы, которые ориентировались на положения федеральных подзаконных нормативных правовых актов. Например, как указано в преамбуле Постановления Правительства Москвы от 12.04.2011 № 119-ПП "О предоставлении земельных участков для целей строительства в городе Москве с проведением процедуры торгов" [13], данный документ принимается в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2002 г. № 808 "Об организации и проведении торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков".

Разработчики законодательства о федеральной контрактной системе предполагают, что по мере разработки соответствующими федеральными органами исполни-



тельной власти новых подзаконных нормативных правовых актов, старые будут утрачивать силу. В ряде случаев законопроект прямо предусматривает также, что те или иные нормативные правовые акты должны будут принимать уполномоченный орган государственной власти субъекта Российской Федерации, что особенно важно подчеркнуть в целях изучения последствий принятия данного закона для города Москвы [14].

Вместе с тем в Федеральной антимонопольной службе Российской Федерации убеждены, что тот факт, что терминологически старый Федеральный закон № 94-ФЗ и новый федеральный закон "О федеральной контрактной системе в сфере товаров, работ и услуг" сильно разнятся, затруднит использование старых подзаконных актов и создаст возможность для их неоднозначного толкования. "Новый формат текста означает автоматическую потерю всех подзаконных актов (а их сейчас более 30), которые создавались на протяжении пяти лет. Принятие новых подзаконных нормативных правовых актов (по новому законопроекту их не менее 37) [15] займет несколько лет, и это будут сложные времена для заказчиков и предпринимателей", – считает М. Евраев, начальник Управления контроля размещения госзаказа ФАС России [16].

Также, по мнению представителей ФАС России, различия в терминологии и изложении текста федерального закона "О федеральной контрактной системе в сфере товаров, работ и услуг" в новом формате приведут к невозможности использования уже существующих подзаконных актов и потере судебной практики [17].

На наш взгляд, решить проблему перехода на новую федеральную контрактную систему наиболее безболезненным путем позволит следующая схема вступления в силу нового федерального закона.

Полагаем, что целесообразно установить определенный срок вступления в силу данного федерального закона, отстоящий по времени от его принятия на полгода – год (например, с 1 января 2013 года или с 1 сентября 2013 года). За это время (которое можно считать своего рода переходным периодом от старой системы к новой) должны быть подготовлены все необходимые подзаконные нормативные правовые акты. Все эти акты должны быть приняты уполномоченными федеральными органами исполнительной власти, а срок их вступления в силу должен быть установлен такой же, как для данного федерального закона. Т.е. обновленное федеральное законодательство и новые подзаконные нормативные правовые акты, обеспечивающие его реализацию, должны вступить в силу одновременно по истечении довольно продолжительного периода времени.

Таким образом, как видится, решается сразу две проблемы. Прежде всего, устраняется опасность разбалансировки и противоречий между законодательством и подзаконными актами в том случае, если старые подзаконные нормативные правовые акты сохраняют действие при полностью обновленном законодательстве. Кроме

того, у всех участников системы госзакупок будет достаточно времени для того, чтобы ознакомиться с новой нормативной правовой базой до ее вступления в силу. Тем самым снизится риск нарушения законодательства вследствие незнания или неправильного понимания новых законодательных и подзаконных актов о федеральной контрактной системе.

Это особенно важно, учитывая, что упомянутые проблемы перехода на федеральную контрактную систему ожидают и Москву, даже в большем масштабе, поскольку придется принимать огромный комплекс обновленного регионального законодательства, при этом ждать не только вступления в силу закона о ФКС, но и принятия федеральных подзаконных нормативных правовых актов, на которые необходимо будет ориентироваться. Следовательно, для Москвы переходный период будет еще более продолжительным, а связанные с ним проблемы – еще более ощутимыми.

Некоторые проблемы совершенствования правового регулирования договоров, заключаемых на торгах в отношении недвижимого имущества города Москвы, связаны также с перспективами реформирования гражданского законодательства в рамках Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации.

27 апреля 2012 года Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации приняла в I чтении проект федерального закона № 47538-6 "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [18], которым предполагается внесение в Гражданский кодекс Российской Федерации довольно серьезных изменений.

В контексте темы настоящей статьи особое внимание обращают на себя нормы о публичных торгах, содержащиеся в данном законопроекте. В соответствии с Концепцией реформирования гражданского законодательства Российской Федерации, публичным торгам в новом проекте уделяется намного большее внимание, чем в действующем законодательстве. В частности, предполагается дополнить Гражданский кодекс Российской Федерации новыми, довольно обширными статьями, полностью посвященными публичным торгам.

Речь идет, прежде всего, о таких новых статьях, как статья 4491 "Публичные торги" и статья 3502 "Порядок проведения торгов при реализации заложенного имущества". В частности, статьей 4491 предлагается установить следующее определение публичных торгов: "под публичными торгами понимаются торги, проводимые в целях исполнения решения суда или исполнительных документов в порядке исполнительного производства. Правил, предусмотренных статьями 448 и 449 настоящего Кодекса, применяются к публичным торгам, если иное не установлено настоящим Кодексом и процессуальным за-

конодательством" (пункт 1 указанной статьи). Также предполагается установить, что "организатором публичных торгов выступает лицо, уполномоченное в соответствии с законом или иным правовым актом отчуждать имущество в порядке исполнительного производства" (пункт 2 указанной статьи) [19].

Таким образом, на наш взгляд, новый проект изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации не только не решил проблему различия терминологии в гражданском законодательстве и законодательстве о заключении договоров на торгах, но и усугубил ее.

На наш взгляд, поскольку заключение договоров на торгах (в том числе в отношении недвижимого имущества) относится к гражданско-правовым механизмам, не-которые общие нормы о подобных торгах должны найти отражение в гражданском законодательстве Российской Федерации, тем самым связав гражданское законодательство и законодательстве о размещении государственного заказа. По крайней мере, определение торгов должно быть представлено в Гражданском кодексе Российской Федерации именно как определение правовой процедуры, в рамках которой происходит заключение договоров для государственных и муниципальных нужд.

О разбалансировке терминологии гражданского законодательства и законодательства о государственных закупках пишут многие исследователи. Например, В.В. Балакин отмечает, что "феномен торгов является одним из видов юридических фактов, имеющих цель в последующем заключении гражданско-правовых договоров и являющихся важной предпосылкой для такого заключения" и при этом делает следующий вывод: "в связи с тем, что Гражданский кодекс Российской Федерации, иные нормативные правовые акты неоднозначно и противоречиво применяют термин "торги", а четкой классификации данного института не имеется, возникает настоятельная необходимость в разработке и принятии федерального закона с условным наименованием "О торгах в Российской Федерации". В этом законе должны найти отражение само понятие торгов, их виды и классификационные признаки, а также основные требования к их организации, проведению и окончанию" [20].

По нашему мнению, в рамках реформирования гражданского законодательства должна быть отражена новая концепция понимания торгов, в том числе торгов в отношении недвижимого имущества. В рамках данной концепции в Гражданском кодексе Российской Федерации

должно найти место понятие торгов, которое используется в сфере государственного заказа.

Вместе с тем, нецелесообразно также отказываться и от имеющегося в гражданском законодательстве понятия "публичные торги", которое в действующем Гражданском кодексе Российской Федерации также неоднократно используется [21].

Полагаем, что для преодоления имеющейся терминологической проблемы в Гражданском кодексе Российской Федерации необходимо установить следующую многоступенчатую классификацию торгов:

1) торги как общий термин, применяемый для обозначения различных правовых процедур, которые, в свою очередь подразделяются на следующие виды:

А) публичные торги, проводимые в целях, указанных в гражданском законодательстве Российской Федерации [22];

Б) торги, проводимые в рамках реализации Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" [23], в рамках которых следует выделить следующие подвиды:

♦ торги, проводимые в отношении недвижимого имущества;

♦ торги, проводимые в отношении движимого имущества.

В рамках данной классификации в Гражданском кодексе Российской Федерации может быть также закреплено предлагаемое нами определение договора в отношении недвижимого имущества как "соглашения двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей, предметом которого является недвижимое имущество, либо осуществление тех или иных предусмотренных договором действий (выполнение работ, оказание услуг) в отношении недвижимого имущества".

Представляется, что введение подобных изменений в рамках реформы гражданского законодательства Российской Федерации позволит устранить имеющуюся разбалансировку в терминологии между различными подсистемами законодательства, "встроить" механизм заключения договоров на торгах в отношении недвижимого имущества в общий гражданско-правовой механизм заключения договоров.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. "Собрание законодательства РФ", 07.05.2012, № 19, ст. 2516.
2. Паспорт проекта федерального закона № 68702-6 "О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг" (в части регулирования государственных и муниципальных закупок), размещенный в справочной правовой системе "КонсультантПлюс".
3. Документ опубликован не был. Используется электронная версия документа, размещенная в справочной правовой системе "КонсультантПлюс".
4. В качестве еще одного примера субъекта Российской Федерации, принявшего участие в Программе пилотных проектов, можно назвать также Московскую

область. См.: Постановление Правительства Московской области от 12.11.2010 № 995/53 "О заключении Соглашения между Министерством экономического развития Российской Федерации и Правительством Московской области от имени Московской области об участии Московской области в программе пилотных проектов по формированию федеральной контрактной системы" // "Информационный вестник Правительства МО", № 12, 17.01.2011.

5. "Вестник Мэра и Правительства Москвы", № 66, 30.11.2010.

6. Документ опубликован не был. Используется электронная версия документа, размещенная в справочной правовой системе "КонсультантПлюс". Отметим, что, на наш взгляд, не вполне верно было заключать данное Соглашение между такими разнопорядковыми правовыми субъектами, как министерство и субъект Российской Федерации. Более логичным выглядело бы заключение подобного соглашения между Российской Федерацией (в лице министерства) и субъектом Российской Федерации, либо между министерством и правительством субъекта Российской Федерации.

7. Документ опубликован не был. Используется электронная версия документа, размещенная в справочной правовой системе "КонсультантПлюс".

8. Должность на момент опубликования статьи.

9. Госзаказ на распутье // Российская газета. 19.07.2011.

10. "Российская газета", № 221, 21.11.2002.

11. "Российская газета", № 257, 16.11.2006.

12. "Российская газета", № 37, 24.02.2010.

13. "Вестник Мэра и Правительства Москвы", № 22, 19.04.2011.

14. Например, согласно части 2 статьи 17 проекта "прогноз субъекта Российской Федерации формируется в порядке, установленном высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации".

15. Законопроект предусматривает множество отсылок к подзаконным нормативным правовым актам, которые должны будут приниматься федеральными органами исполнительной власти. Например, согласно части 3 статьи 5 проекта "информация, содержащаяся в единой информационной системе, предоставляется бесплатно путем размещения на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для реализации настоящего Федерального закона (далее – официальный сайт), определяемом Правительством Российской Федерации", согласно части 2 статьи 17 проекта "сводный прогноз закупок формируется в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, в целях разработки прогноза социально-экономического развития Российской Федерации с учетом анализа закупок, необходимых для обеспечения государственных и муниципальных нужд", согласно части 5 статьи 18 "форма планов закупок и порядок их утверждения и ведения определяются Правительством Российской Федерации".

16. Ильин Д. В поисках компромисса. Баталии вокруг Закона о ФКС переместились в парламент // Московские торги. Официальное издание Мэра и Правительства Москвы. 2012. № 6. С. 21.

17. Ильин Д. Указ. соч.

18. Документ опубликован не был. Используется электронная версия, размещенная в справочной правовой системе "КонсультантПлюс".

19. В целом понятие "публичные торги" в проекте изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации используется довольно активно, и помимо указанных статей встречается в таких новых статьях Гражданского кодекса Российской Федерации, вносимых данным проектом, как статья 2972 "Право собственности на объект незавершенного строительства", статья 2995 "Распоряжение правом постоянного землевладения", статья 3005 "Распоряжение правом застройки".

20. Балакин В.В. Торги как институт гражданского права в условиях современной рыночной экономики России: Автореф. дисс. ...канд. юрид. наук. М., 2004. См. также: Его же: Анализ гражданско-правового института торгов и попытка их классификации // Вестник Всероссийской государственной налоговой академии МНС России. 2002. № 2; Его же: Торги в механизме гражданско-правового регулирования договорных связей // Вестник Всероссийской государственной налоговой академии МНС России. 2004. № 2.

21. См. например, статью 63 "Порядок ликвидации юридического лица", статью 239 "Отчуждение недвижимого имущества в связи с изъятием участка, на котором оно находится", статью 240 "Выкуп бесхозяственно содержимых культурных ценностей", статью 250 "Преимущественное право покупки", статью 255 "Обращение взыскания на долю в общем имуществе" и т.д. действующего Гражданского кодекса Российской Федерации.

22. Например, согласно пункту 3 статьи 63 Гражданского кодекса Российской Федерации "если имеющиеся у ликвидируемого юридического лица (кроме учреждений) денежные средства недостаточны для удовлетворения требований кредиторов, ликвидационная комиссия осуществляет продажу имущества юридического лица с публичных торгов в порядке, установленном для исполнения судебных решений", согласно пункту 2 статьи 286 Гражданского кодекса Российской Федерации "если собственник земельного участка письменно уведомит орган, принявший решение об изъятии земельного участка, о своем согласии исполнить это решение, участок подлежит продаже с публичных торгов", согласно абзацу 2 статьи 293 Гражданского кодекса Российской Федерации "если собственник после предупреждения продолжает нарушать права и интересы соседей или использовать жилое помещение не по назначению либо без уважительных причин не произведет необходимый ремонт, суд по иску органа местного самоуправления может принять решение о продаже с публичных торгов такого жилого помещения с выплатой собственнику вырученных от продажи средств за вычетом расходов на исполнение судебного решения".

23. После перехода на федеральную контрактную систему и отмены данного Федерального закона к данному виду будут относиться, соответственно, торги, проводимые в рамках федеральной контрактной системы.

# ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОЛНОМОЧНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ: ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ

INTERACTION OF PLENIPOTENTIARY REPRESENTATIVES OF THE PRESIDENT OF THE RF WITH LAW ENFORCEMENT AUTHORITIES UNDER RUSSIAN LAW: DISCUSSION QUESTIONS

*K. Maksimova*

#### Annotation

The author deals with discussion on interaction of plenipotentiary representatives of the President of the Russian Federation with law enforcement authorities under Russian law and formulates proposals.

**Keywords:** Russian law, interaction of plenipotentiary representative of the President of the Russian Federation in the Federal District, law enforcement authorities.

*Максимова Кристина Александровна*  
Аспирант,  
Академия Генеральной прокуратуры  
Российской Федерации

#### Аннотация

Автор рассматривает дискуссионные вопросы взаимодействия полномочных представителей Президента Российской Федерации с правоохранительными органами по российскому законодательству и формулирует предложения.

#### Ключевые слова:

Российское законодательство, полномочный представитель Президента Российской Федерации в федеральном округе, правоохранительные органы.

Создание федеральных округов, необходимость уточнения функций полпредов Президента РФ, а также осуществляемая в настоящее время реформа правоохранительных органов ставят перед отечественной юридической наукой ряд вопросов. Проводятся различные исследования, в том числе диссертационные, но разрабатываемые научные концепции зачастую ориентируются на действующие нормативные правовые акты Российской Федерации, хотя, как показывает практика, они не всегда безупречны.

Конституция РФ относит к ведению Совета Федерации назначение на должность по представлению Президента РФ и освобождение от должности по предложению Президента РФ Генерального прокурора Российской Федерации (п. "з" ч. 1 ст. 102).

В то же время не Конституцией РФ, а Федеральным законом "О Следственном комитете Российской Федерации" (ч. 2 ст. 13, ч. 2 ст. 14) к ведению Президента РФ отнесено назначение на должность и освобождение от должности Председателя Следственного комитета РФ, а также его заместителей [11]. Среди полномочий Президента РФ, закрепленных Конституцией РФ (ст. 80, 83, 84 и др.), полномочие по назначению на должность и освобождению от должности Председателя Следственного комитета РФ и его заместителей, отсутствует.

В Конституции РФ установлено, что Президент РФ назначает и освобождает полномочных представителей Президента РФ (ст. 83, п. "к"). Именно президентские полпреды призваны обеспечить президентские полномочия на территории страны, в том числе по вопросам руководства органа-

ми Следственного комитета РФ в субъектах РФ, городах и районах (ч. 4 ст. 78).

Вместе с тем, прямое упоминание о Следственном комитете РФ в Конституции РФ отсутствует. В Федеральном законе "О Следственном комитете Российской Федерации" установлено, что следственные органы и учреждения Следственного комитета РФ осуществляют полномочия независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных объединений и организаций, иных органов и в соответствии с законодательством Российской Федерации (ч. 2 ст. 5).

В законе также указано, что Следственный комитет РФ при раскрытии и расследовании преступлений взаимодействует с правоохранительными органами, органами предварительного расследования и органами дознания (часть 2 статьи 9) [11]. Такое установление не вполне точно. Следственный комитет находится под эгидой Президента РФ и поэтому не имеет права действовать совершенно независимо от Президента РФ и его полпредов.

Назначение на федеральные должности в системе правоохранительных органов могло бы производиться Председателем Правительства РФ по инициативе федерального парламента ("по совету"), при этом федеральный парламент, по всей видимости, также имеет право проводить процедуру утверждения в должности ("давать согласие").

Глава государства как гарант Конституции РФ, прав и свобод человека и гражданина мог бы в течение определенного времени, например, 14 дней, соглашаться, или не соглашаться с решением парламента, причем молчаливое со-

гласие Президента РФ могло бы допускаться. Главе государства необязательно выражать свое мнение в виде специально оформленного решения, если он согласен с назначением. Несогласие главы государства по вопросу назначения на федеральную должность, напротив, должно быть официально выражено и мотивировано.

Можно возразить, что в России Президент РФ встроен в административную вертикаль, он осуществляет общее руководство Правительством РФ и непосредственно руководит отдельными министерствами. Возражение вполне убедительное с учетом смысла соответствующих законодательных установлений.

В таком случае, по всей видимости, назначение на должности в системе правоохранительных органов, должен проводить Президент РФ по представлению Председателя Правительства РФ. Тем не менее, парламент имеет право согласиться либо не согласиться с назначением.

В любом случае перечисленные схемы назначения соответствуют мировому опыту, обеспечивают баланс власти. В случае их реализации исполнительные структуры получают единое общее руководство в лице Президента РФ и в то же время, что весьма важно, несут ответственность перед парламентом, поскольку в конечном итоге именно парламент вводит во власть и выводит из нее. Если решение Президента РФ о снятии с должности будет получать одобрение парламента, многие вопросы утратят остроту и способность стопорить правоохранительный процесс. Среди них, прежде всего, вопросы, связанные с соперничеством исполнительных органов, стремлением к выяснению степени приближенности к главе государства, пересечением полномочий. Как показывают многочисленные примеры из практики, например, недавний скандал вокруг подпольных казино в Подмосковье, вероятность соперничества ведомств и выяснения степени приближенности к главе государства вполне реальна. Необходимо исключить саму возможность такого хода событий.

Далее, можно было бы определить содержание взаимоотношений главы государства и правоохранительных органов с учетом российской специфики. Главная особенность в том, что российский глава государства непосредственно руководит осуществлением правоохранительной деятельности. Из этого следует главный вопрос в рассматриваемом контексте, вправе ли полномочные представители Президента РФ руководить правоохранительной деятельностью на местах, либо они обязаны ограничиваться только взаимодействием с правоохранительными органами, основания и пределы которого на сегодняшний момент довольно туманны, формы ограничиваются перепиской и совещаниями.

Возможность вмешательства Президента РФ в любой момент в любой вопрос, отнесенный к ведению правоохранительных органов, означает одно. Президент РФ как гарант Конституции РФ, прав и свобод человека и гражданина несет персональную ответственность за работу правоохранительных органов. Соответственно президентские возможности по организации повседневной работы названных органов необходимо более внятно закрепить в федеральном законодательстве. Полпреды Президента РФ в федеральных округах объективно являются гарантами осуществления президентских полномочий на территории всей страны, соответственно высока их ответственность. Конституция РФ особо

выделяет институт полномочных представителей Президента РФ (п. "к" ст. 83).

Думается, что в настоящее время возможности полпредов Президента РФ в федеральных округах не только не исчерпаны, они во многом являются номинальными, поскольку полпреды не имеют юрисдикционных полномочий [12], что, помимо прочего, не согласуется с названием должностей. Вопрос усугубляется тем, что прокуратура РФ имеет некое особое положение, де-юре она подотчетна Совету Федерации, де-факто Генеральный прокурор РФ в текущих делах работает с Президентом РФ, выполняет его поручения.

Помимо этого, как отмечалось, Президент РФ осуществляет руководство деятельностью Следственного комитета РФ, утверждает Положение о Следственном комитете РФ и устанавливает штатную численность Следственного комитета РФ, в том числе штатную численность военных следственных органов Следственного комитета РФ (ч. 3 ст. 1) [11].

Таким образом, с одной стороны, следствие обособлено от судебной власти, с другой глава государства непосредственно руководит органами следствия. Думается, что подведомственная Президенту РФ централизованная структура, как и сам Президент РФ, вспомним ст. 93 Конституции РФ, в действительности имеет статус, позволяющий контролировать ее деятельность. Контроль осуществляется парламентом или в судебном порядке, а также и самим Президентом РФ. Контроль территориальных правоохранительных органов Президент РФ мог бы осуществлять через своих полномочных представителей в федеральных округах. Контрольные полномочия полпредов целесообразно ограничить возможностью вмешательства Президента РФ или рассмотрения дела в суде.

В последние десятилетия в отечественной научной литературе и средствах массовой информации много сказано о том, что система исполнительной власти излишне бюрократизирована, в том числе в области охраны прав граждан, обеспечения государственной безопасности. Сам Президент РФ признает, – бюрократия существует и негативно влияет на деятельность органов государственной власти, в том числе правоохранительных органов. В результате страдают граждане (Встреча Президента Российской Федерации с участниками форума "Селигер – 2012" 31 июля 2012 года // Официальный сайт Президента Российской Федерации: <http://special.kremlin.ru/transcripts/16106>).

Например, по российскому законодательству Следственный комитет РФ орган, действующий на основе принципа подчинения нижестоящих руководителей вышестоящим и Председателю Следственного комитета РФ (ч. 1 ст. 5) [11]. Названные законодательные установления требуют уточнения. Согласно общепризнанным (конституционным) принципам любой комитет, если речь идет об органе государственной власти, – коллегия. Любая излишняя централизация ведет к бюрократии, необходимы местные выборные структуры.

Наличие скрытого ведомственного интереса, как правило, не способствует осуществлению государственных функций. Особенно болезненно для граждан проявление ведомственного интереса в аппарате главы государства, в органах полиции, следствия и прокуратуры.

В российских реалиях главным условием в налаживании

взаимодействия государственных органов зачастую является качеством личных взаимоотношений. Однако, добротная правовая основа гораздо надежнее, она является проверенной гарантией должного функционирования государственного аппарата. Субъективный фактор особенно силен на переходных этапах. Противоядием является надлежащая правовая процедура.

Функционирование полпредов Президента РФ и правоохранительных органов в федеральных округах невозможно без четких, отлаженных взаимоотношений. В настоящее время Президенту РФ в своей работе приходится опираться не столько на полпредов, сколько на многочисленные ведомственные структуры. Ведомства находятся либо в составе Правительства РФ, либо организационно выведены за его пределы, как, например, органы прокуратуры РФ и новоиспеченная структура Следственный комитет РФ.

Повышение роли полпредов Президента РФ потребует уточнения компетенции правоохранительных органов, их включения в систему исполнительной власти. Если, напротив, стремиться к возвышению роли органов прокуратуры РФ, то появляется вопрос о взаимоотношениях обновленной прокуратуры РФ с полпредами Президента РФ, поскольку, как отмечалось, реальность властных полномочий президентских полпредов в настоящее время с юридической точки зрения призрачна. Усиление роли прокуратуры РФ или Следственного комитета РФ, выведение их за рамки обычных правительственных структур может привести к еще большему ослаблению роли полпредов, Правительства РФ,

а, значит, как ни парадоксально, в конечном счете, Президента РФ.

В настоящее время компетенция полпредов Президента РФ в системе государственной власти во многом размыта. Компетенция правоохранительных органов определена в федеральном законодательстве достаточно пространно, однако, как отмечалось выше, не вполне четко и последовательно.

Например, не совсем понятна роль правоохранительных органов по отношению к президентской власти и к тем правительственным структурам, которые подчиняются непосредственно Президенту РФ, не до конца прояснена степень зависимости правоохранительных органов, как от самого Президента РФ, так и его полпредов в федеральных округах. Вызывают также вопросы функции прокуратуры по координации деятельности государственных органов в области борьбы с преступностью. Наблюдается явное пересечение полномочий прокуратуры с полномочиями президентских полпредов в федеральных округах.

Уточнение компетенции в рассматриваемом контексте позволит определить четкие основания и формы взаимодействия полпредов Президента РФ и правоохранительных органов в федеральных округах, вопрос, который чрезвычайно актуален в современных реалиях осуществления российской государственной власти. Требуется дальнейшее скрупулезное осмысление в целях совершенствования законодательства, повышения действенности президентской власти и правоохранительных органов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бирин О.Н. Административно-правовой статус полномочного представителя Президента Российской Федерации в федеральном округе: становление, развитие и реализация (на примере Северо-Западного федерального округа). Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Бирин О.Н. СПб., 2006. 21 с.
2. Дзидоев Р.М., Саурин А.А. Институт полномочного представителя президента Российской Федерации в федеральном округе (на опыте Южного федерального округа). Монография / Дзидоев Р.М., Саурин А.А.; Науч. ред.: Ковтун О.А. Краснодар, 2004. 163 с.
3. Кандалов П.М. Конституционно-правовые основы становления и развития института полномочного представителя президента Российской Федерации в федеральном округе. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Кандалов П.М. Челябинск, 2004. 203 с.
4. Маканова И.Ю. Институт полномочного представителя Президента Российской Федерации в федеральном округе. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Маканова И.Ю. М., 2002. 23 с.
5. Матюшкин Г.О. Полномочный представитель Президента Российской Федерации в федеральном округе как субъект контрольной власти // Современные проблемы юридической науки и практики. Сборник научных трудов. Нижний Новгород, 2004. Вып. 3. С. 31–40.
6. Сергун П.П. Полномочный представитель Президента Российской Федерации в Федеральном округе и Главное управление Министерства юстиции Российской Федерации по федеральному округу: вопросы взаимодействия // Юстиция. Научно-практический журнал. 2007. № 3. С. 24–29.
7. Сыскова И.В. Становление, развитие и функциональное содержание института полномочного представителя Президента Российской Федерации в федеральном округе. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Сыскова И.В. М., 2004. 20 с.
8. Черкасов К.В. Полномочный представитель Президента РФ в федеральном округе и подразделение Генеральной прокуратуры РФ в федеральном округе: вопросы взаимодействия // Конституционные чтения. Межвузовский сборник научных трудов. Саратов, 2007. Вып. 8. С. 48–51.
9. Цыреторов А.И. Полномочный представитель Президента Российской Федерации в федеральном округе: институциональное обновление // Вестник Поволжской академии государственной службы. Саратов, 2010. № 3. С. 11–16.
10. Юнда А.А. Полномочный представитель Президента России в Федеральном округе как важнейшее звено регионального контроля // Юридические записки студенческого научного общества. Сборник статей. Ярославль, 2004. Вып. 4. С. 25–26.
11. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. № 403-ФЗ (ред. от 21.11.2011) "О Следственном комитете Российской Федерации" // СЗ РФ. 2011. № 1. Ст. 15.
12. Краснов М.А. О некоторых конституционно-правовых аспектах создания института полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах // Материалы семинара НИИСС МГУ на тему "Институт полномочных представителей Президента в федеральных округах и реформирование системы государственного управления". М., 2001

## МУНИЦИПАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ: ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

### MUNICIPAL LEVEL: LEGAL REGULATION

*A. Попов*

#### Annotation

В статье даётся анализ возможных подходов к пониманию управления на муниципальном уровне в рамках правовых и экономических механизмов.

**Keywords:** local government, municipalities, municipal relations, territorial communities.

*Попов Александр Сергеевич*

*К.э.н., доцент,*

*Российский Государственный  
Социальный Университет, г. Мурманск*

#### Аннотация

В статье даётся анализ возможных подходов к пониманию управления на муниципальном уровне в рамках правовых и экономических механизмов.

#### Ключевые слова:

Местное самоуправление, муниципалитеты, муниципальные отношения, территориальные сообщества.

Законодательно, согласно Конституции РФ, муниципальный уровень провозглашен самоуправляющимся. В Конституции РФ записано, что местное самоуправление должно быть автономным по отношению к государственной власти, но на деле этот уровень автономным не является, хотя его функции и институциональная организация, казалось бы, в принципе определены. Это, прежде всего, забота о населении и развитии местной территории соответствующими организационными структурами – муниципалитетами и их хозяйственными и социальными структурами. Однако ресурсы, за счет которых эти задачи можно решать, и свобода хозяйственных действий, направленных на решение задач обслуживания местного населения, ограничены.

Правовые и экономические механизмы, регулирующие развитие муниципальных отношений, а также управленческие функции муниципального уровня, разрабатываются в центре ("наверху"). Между тем, реализация местных задач и функций муниципального уровня, то есть его управленческие задачи осуществляются на местах, где складываются свои отношения, исходя из местных особенностей и условий, которые не всегда сверху видны и понятны.

Принятая, согласно 131-ФЗ, унификация организации местного самоуправления не даёт возможности в таких условиях принимать эффективные управленческие решения по социально-экономическим вопросам, поскольку организация муниципальных отношений, их содержание, структура и функции зависят от спускаемых сверху полномочий и фактически выделяемых на эти цели сверху финансовых ресурсов, часто не только недостаточных, но и вынужденно урезающих многие муниципальные полномочия, создающие в связи с этим преце-

денты отказа муниципалитетов от своих управленческих функций и, следовательно, возможности предоставлять необходимые населению услуги.

Исходя из анализа ситуации в значительном числе муниципалитетов в современной России сложились четыре возможных подхода к пониманию управления на муниципальном уровне \*, несмотря на то, что принято законодательство о местном самоуправлении, которое определено в качестве самостоятельного органа негосударственной власти с соответствующими управленческими функциями.

\* Основой для данного утверждения явились собранные автором материалы по Пермскому (Оханский район), Краснодарскому (Геленджикский район) краю; Пензенской области (Пензенский, Наровчатский Земетченский районы); Республике Адыгея (Тахтамукайский, Гиалинский, Кошехабльский, Майкопский, Теучежский районы); Республика Саха (Якутия) (Булунский улус); все районы ХМАО.

Дело в том, что муниципальное законодательство на местах трактуется в зависимости от его понимания местным руководством, которое, в свою очередь, исходит из реальных возможностей, диктуемых тем же законодательством и местной социально-экономической спецификой, а также сложившейся социально-экономической ситуацией, определяемой совокупностью различных факторов. Условно сложившееся в разных муниципалитетах своеобразие понимания управленческих функций на муниципальном уровне можно разделить на четыре вполне оформившихся типа: "прагматичный", "государственный", "общественно-самодеятельнический" и реально самоуправленческий. На местах, как правило, преобладают первые три. Последний – пока не имеет реальных основ своего развития в России.

"Прагматичный" подход к пониманию муниципальных отношений – самый распространенный, поскольку по существу он олицетворяет собой современную государственную политику по отношению к муниципальному уровню. Суть этого подхода состоит в том, что муниципальный уровень понимается как вставленный в государственную вертикаль, но при этом в достаточной степени не обеспечивающийся материальными и финансовыми ресурсами, предназначенными для него. Законодательно установленные для него источники развития не всегда могут быть им использованы в силу существующих в стране в настоящее время социально-экономических отношений. Кроме того, установленные источники ничтожны с точки зрения количественных параметров и, соответственно, получаемых реальных результатов.

Более того, нынешнее законодательство привело к тому, что социально-экономическое развитие муниципальных образований практически не зависит от уровня развития экономики на их территории.

Реализация реформы предполагала отход от традиционной для России моноцентристской модели организации власти. Однако многочисленные поправки в Федеральный Закон № 131 расширили сферы пересечения полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, т.е. полномочий муниципальных районов и поселений. Создалась ситуация, в которой по ряду сфер практически невозможно определить, кто за что и в какой мере отвечает.

Кроме того, муниципальные органы наделены полномочиями по выполнению несвойственных им административных задач без финансовых гарантий со стороны государства. К ним относится часть функций в таких сферах, как предотвращение терроризма, чрезвычайных ситуаций, мобилизационной подготовки и т.д.

В частности, в настоящее время не может быть собран налог на имущество физических лиц на муниципальной территории, предполагающийся как одна из финансовых основ функционирования муниципального уровня, поскольку затруднены процедуры и механизмы регистрации и оценки этого имущества. Они, к тому же чрезвычайно затратны и по времени и по средствам. Не отрегулированы земельные отношения, поскольку муниципальная земля распределяется на основе тендеров и аукционов, в которых муниципалитет, если ему нужна земля для конкретных муниципальных нужд, строительства муниципального жилья и т.п. целей должен участвовать на общих основаниях. В данном случае возникают правовые и социально-экономические коллизии, связанные с ограничением Земельным Кодексом РФ прав органов местного самоуправления и муниципальных учреждений, осуществляющих, строительство жилья, удорожающих его стоимость, удлиняющих сроки строитель-

ства и т.п. Предоставление земельных участков под жилищное строительство возможно только путем проведения аукционов. Муниципальные учреждения, осуществлявшие ранее функции заказчика-застройщика не вправе участвовать в аукционах по предоставлению земельных участков (земельные участки предоставляются в собственность на условиях договора-аренды), следовательно, муниципалитеты не могут осуществлять строительство муниципального жилья. В тех случаях, когда земельный участок передается победителю аукциона, то победитель самостоятельно определяет условия строительства и стоимость квадратного метра жилья. Это ведет к тому, что органы местного самоуправления не вправе устанавливать какие-либо дополнительные требования застройщикам муниципальной территории, контролировать строительство, защищать интересы своего населения и т.п.

По стране время от времени прокатывается череда пожаров, в которых гибнут люди. Часто это связано с тем, что многие поселения не имеют финансовых возможностей содержать пожарные части. Определяется это трудностями правового и финансового характера по осуществлению первичных мер пожарной безопасности, поскольку законодательство не дает четкого определения мер и полномочий по этому вопросу, не предоставляет средств на содержание пожарных частей, передавая полномочия по противопожарной безопасности с поселенческого на уровень муниципального района. Известны случаи, когда в поселениях ликвидируются почтовые отделения и т.п. Кроме того, четко не разграничены полномочия, а, следовательно, и средства, между органами местного самоуправления муниципальных районов и органами местного самоуправления поселений, касающиеся предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, опеки и попечительства, культуры и физкультуры и т.д. и т.п.

В результате "прагматический" подход означает действия муниципальной власти на основе выбора паллиативных решений, включающих или отказ от части полномочий, или ликвидацию объектов, что чаще всего и бывает, на которые должна быть нацелена деятельность муниципальной власти, или "творческое" неформальное использование ресурсных и административных возможностей и т.п. В результате же страдает население, не получая необходимых услуг и испытывая административный произвол.

Суть "государственнического" подхода заключается и в том, что при нем под муниципальными отношениями понимаются только действия государственных структур без допущения каких-либо самоуправленческих инициатив на муниципальном уровне. Это при условии действия унифицированной жесткой бюджетно-управленческой вертикали, по существу ведет к отказу от реальных самоуправленческих функций, захват их государственными



структурами на местах при полном согласии муниципального сообщества и даже его отказе от местного самоуправления. При законодательно провозглашенном местном самоуправлении эта ситуация ведет, во-первых, к нарушению прав населения на получение определенных услуг, а, во-вторых, к дискредитации управленческих функций самого местного самоуправления.

Такая ситуация достаточно типична для многих территорий страны, поскольку полномочия муниципальному уровню спускаются сверху государственным (региональным) уровнем власти также как и средства на исполнение этих полномочий. Согласно 131-ФЗ, "средства идут за полномочиями" и, соответственно, наоборот, полномочия спускаются в зависимости от выделяемых средств. Однако при "государственническом" подходе, то есть при желании подменить самоуправленческие функции государственными, также наблюдаются парадоксы, поскольку часто средства на решение реально государственных полномочий местному самоуправлению не выделяются.

Как мы видим, в практике муниципальных образований страны используются элементы "государственнического", "прагматичного" и "общественно-территориального" подходов. В современных условиях именно такими

особенностями характеризуется муниципальный уровень страны. Это не отвечает потребностям территориальных сообществ, не создает условий функционирования муниципального хозяйства, не соответствуют реально имеющимся на муниципальных территориях экономическим, социальным и трудовым ресурсам, хозяйственному и ресурсному потенциалу.

Между тем, муниципальные отношения, реализуемые на основе реального местного самоуправления с использованием имеющегося на территориях как производственного, так и социального потенциала, могли бы представлять собой целостные и самостоятельные территориальные образования. Эти образования обеспечивали бы воспроизводство и развитие экономической, социальной, политической, культурной, духовной и иных сторон местной жизни на основе инициативы и самостоятельности населения, преодоления его большинством социальной апатии и мобилизации социальной активности этого большинства. В таком своем качестве муниципалитеты сыграли бы важную роль в эффективном социально-экономическом развитии не только конкретной территории, но и стали бы важнейшим фактором социально-экономического развития страны в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алешкова Н.П. Конституционно-правовые основы муниципального правотворчества в Российской Федерации: монография. Екатеринбург, 2012.
2. Игнатенко В.В. Экономическая основа местного самоуправления. Иркутск, 2007.
3. Кузнецов В.В. Государственное и муниципальное управление. Ульяновск, УлГТУ, 2012.
4. Наумов С.Ю. Государственное и муниципальное управление. М.: Дашков и Ко, 2012.

© А.С. Попов, ( popov@list.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



Добро пожаловать в УрГЮА!

В этом году мы отмечаем 80 лет нашей родной Академии. Руководство и профессорско-преподавательский состав вуза всегда стремились к тому, чтобы давать студентам качественное и разностороннее юридическое образование. Именно обладание высококвалифицированными кадрами, научными школами, образовательными традициями позволило Академии стать ведущим юридическим вузом России.

Сегодня десятки тысяч выпускников СЮИ – УрГЮА успешно работают в органах государственного и муниципального управления; правоохранительных и судебных органах, в адвокатуре и нотариате; в сфере банковской, страховой, инвестиционной деятельности, на предприятиях, в учреждениях, организациях всех форм собственности.

За прошедшие годы Академии удалось стать не просто учреждением, оказывающим образовательные услуги, но и общепризнанным центром всего нового и прогрессивного в юридическом образовании, юридической науке и практике. Академией налажено плодотворное сотрудничество с передовыми зарубежными высшими школами по подготовке юридических кадров.

Подготовка высококвалифицированных специалистов остается для нашего вуза актуальнейшей задачей. Я уверен, что профессорско-преподавательский состав, активные студенты Академии не пожалеют своих сил, знаний и опыта для решения этой задачи в соответствии с высокими государственными и мировыми стандартами.

Замечательные традиции, поддерживаемые талантливым педагогическим коллективом нашего вуза, будут сохранены и преумножены и продолжат служить повышению авторитета и престижа Академии в России и мире.

Ректор УрГЮА,  
доктор юридических наук,  
профессор В.А. Бублик

# ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСГУМАНИТАРНЫХ КОНЦЕПЦИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛЕТОЧНОГО МАТЕРИАЛА

## LEGAL REGULATION TRANSGUMANITARNYH CONCEPTS OF CELLULAR MATERIAL

*L. Poteryayko*

### Annotation

This article discusses aspects of medical use and in public circulation elements of the human body that could identify him as a personal basis.

**Keywords:** stem cell donation, transhumanism, reproduction.

*Потеряйко Леонид Евгеньевич*  
Аспирант,  
Российский государственный  
гуманитарный университет

### Аннотация

В статье рассматриваются аспекты использования в медицинских целях и в гражданском обороте элементов человеческого организма, позволяющих идентифицировать его как личностную основу.

### Ключевые слова:

Стволовые клетки, донорство, трансгуманизм, репродукция.

При современном развитии новых медицинских технологий большую актуальность приобретает проблема правового регулирования донорства и трансплантации. Российское законодательство разрешает изъятие органов и (или) тканей человека для трансплантации. Эти вопросы более подробно регулируются специальными актами: Федеральными законами РФ от 22 декабря 1992 г. "О трансплантации органов и (или) тканей человека" [2] и от 9 июня 1993г. "О донорстве крови и ее компонентов" [1].

Трансплантация органов и тканей представляет собой высокоэффективный вид оперативного вмешательства, направленный на пересадку трансплантата от донора к реципиенту. Современная трансплантология позволяет оказать действенную помощь многим больным, которые прежде были обречены на неизбежную смерть или тяжелую инвалидность. Клинические результаты свидетельствуют о реальной способности при помощи трансплантации увеличить продолжительность жизни человека и улучшить ее качество. Трансплантология является средством спасения жизни – нашего наивысшего блага.

Следует отметить, что для осуществления трансплантации необходимым условием является наличие донорских органов и тканей. Отношения по донорству и трансплантации представляются едиными по своей природе: трансплантация невозможна без предварительного донорства; донорство, в свою очередь, бессмысленно без последующей трансплантации.

Последняя четверть XX в. была ознаменована активным освоением половых клеток для решения вопросов

репродуктивной сферы, а также эмбриональных клеток. Половые, или репродуктивные, клетки (гаметы) – клетки организма с гаплоидным, т.е. одинарным, набором хромосом.

Женскими гаметами являются яйца, или яйцеклетки, мужскими – сперматозоиды, или спермии. Половые клетки обеспечивают передачу наследственной информации от родителей потомкам. При слиянии гамет, определяющих разный пол, образуется диплоидная зигота, которая развивается в новую особь, иногда в группу особей, с наследственными признаками обоих родителей. Иными словами, половые клетки выступают как специальные хранители и трансляторы генетической информации.

Нельзя не отметить тот факт, что соматические клетки также содержат генетическую информацию, но они не предназначены для ее передачи, отличаются набором хромосом и некоторыми другими признаками. Лишь в последние годы в связи с достижениями биологии ученые "заставили работать" соматические клетки на передачу генетической информации, что положило начало развитию исследований по клонированию – созданию копий животных и даже человека, генетически идентичного другому живому или умершему существу, путем переноса в лишенную ядра женскую половую клетку ядра соматической клетки.

Половые клетки используются в основном при проведении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) – методов терапии бесплодия, при которых отдельные или все этапы зачатия и раннего развития эмбрионов осуществляются вне организма [3].

ВРТ включают: экстракорпоральное оплодотворение и перенос эмбрионов в полость матки, инъекцию сперматозоида в цитоплазму ооцита, донорство спермы, донорство ооцитов, суррогатное материнство, преимплантационную диагностику наследственных болезней, искусственную инсеминацию спермой мужа (донора).

Эмбриональные клетки – это стволовые клетки, выделяемые из ранних эмбрионов.

Уникальным свойством эмбриональных стволовых клеток является тотипотентность, т.е. способность дать начало различным типам клеток, а также внеэмбриональным тканям (плацента, эмбриональные оболочки) и эмбриону в целом.

Эти клетки, как полагают ученые, в настоящее время могут быть использованы в трансплантологии, иммунологии, геронтологии. Уже сегодня существуют методики, позволяющие получать из эмбриональных клеток нейроны (основные клетки нервной системы), кардиомиоциты (клетки сердца), клетки печени и поджелудочной железы.

Ближайшие перспективы использования таких клеток имеются в лечении нервных и психических расстройств, кардиологии, травматологии, эндокринологии.

Иными словами, менее чем за столетие человечество научилось извлекать, хранить и использовать (найдя практическое применение) различные клетки человеческого организма (соматические, половые, эмбриональные). В этих условиях юридическая наука и законодательство не могут оставаться безучастными к возникающим проблемам использования человеческих клеток, фактически существующим и активно развивающимся общественным отношениям по использованию клеток человека.

Первым ключевым вопросом является отнесение либо неотнесение клеток человека к объектам гражданских и иных правоотношений.

Под объектом правоотношения обычно понимается то, на что направлено данное правоотношение, оказывая на него определенное воздействие.

Объекты правоотношений, по распространенному в юридической литературе мнению, – это различные материальные (в том числе вещественные) и нематериальные (идеальные) блага либо процесс их создания, составляющие предмет деятельности субъектов права [5].

Набор оснований для деления объектов гражданских правоотношений в специальной литературе приводится различный. Например, выделяют собственные силы, силы природы, силы людей и общества. Нередко в качестве примеров приводят вещи и права, поведение и результаты поведения участников правоотношений и др.

Несомненно, что клетки человека – это объекты материального мира. Они с позиций биологии являются элементарными структурными и функциональными единицами, способными к воспроизведению и развитию. Клетки человека по общему правилу существуют лишь в составе многоклеточного организма, но могут, как отмечалось выше, поддерживать свою жизнеспособность и функциональную активность и вне организма.

Кроме того, клетки человека, существующие вне организма, могут рассматриваться и как благо (лечебное и иное средство, позволяющее решать проблемы гражданина, пациента).

Иными словами, клетки человека при определенных условиях становятся объектами отдельных правоотношений, в первую очередь здравоохранительных (применение для восстановления физического, психического, репродуктивного здоровья).

Кровь и даже половые клетки можно рассматривать не столько с позиций их прежней принадлежности тому или иному физическому лицу (хотя и это важно), сколько с позиций лечебного средства, способа, технологии вмешательства и т.п. Технологии, способы и средства (уже в обезличенной форме) являются объектами гражданских правоотношений (объекты интеллектуальной собственности, вовлекаемые в гражданский оборот как товар).

Еще меньше прослеживается эτικο-правовая связь с "донором" у эмбриональных клеток. В настоящее время активно дискутируется вопрос о признании тех или иных прав за неродившимся ребенком, предпринимаются попытки предоставить правовую охрану жизнеспособному плоду [4], но и в случае признания определенных прав за плодом, деятельность с фетальными клетками прямо не нарушит этих прав (с учетом сроков развития эмбриона и других параметров).

Игнорирование учеными-юристами и законодателем тех или иных общественных отношений, непридание им статуса объектов отдельных правоотношений, на наш взгляд, не только тормозит развитие этой группы общественных отношений, что в условиях научно-технического прогресса, роста "новых экономик" (где прибавочный продукт создают достижения научно-технического прогресса, быстрое внедрение результатов интеллектуального труда) вряд ли оправданно, но и криминализует определенные сферы деятельности (формирование нелегальных рынков клеток, органов, тканей, а также соответствующих услуг по пересадке, репродукции, омоложению и др.), так как спрос имеется и будет в обозримом будущем возрастать.

Проблема нехватки клеток, органов и тканей (а именно из стволовых клеток в перспективе можно будет получать органы и ткани в необходимом количестве и, что не

менее важно, с определенными свойствами) уже очень остро ощущается в развитых странах. Недостаточные поставки клеток, тканей и органов, особенно от умерших доноров, являлись предметом рассмотрения отдельных сессий Всемирной организации здравоохранения.

Так, в США после 1986 г. кривая оперативной активности в области трансплантологии вышла на плато, что обусловлено нехваткой донорских органов. Для справки: число доноров в США стабильно и составляет около 4000 в год, число же потенциальных реципиентов неуклонно растет [6].

Отечественный законодатель в части признания за клетками человека статуса объектов отдельных правоотношений не является последовательным.

Отметим также одно из положений Приказа Минздрава России "О развитии клеточных технологий в Российской Федерации" [3].

Задачами банка стволовых клеток в соответствии с указанным Приказом являются: организация заготовки и транспортировки пуповинной/плацентарной крови для научных исследований; криогенное хранение образцов стволовых клеток пуповинной/плацентарной крови человека в жидком азоте; предоставление образцов стволовых клеток пуповинной/плацентарной крови человека научным и образовательным медицинским организациям для выполнения научных исследований; предоставление образца стволовых клеток пуповинной/плацентарной крови человека физическому лицу в соответствии с условиями договора, заключенного с ним.

Как можно убедиться, стволовые клетки могут храниться в банке стволовых клеток по договорам с физическими лицами, а также предоставляться заинтересованным лицам по договорам (научным и образовательным медицинским организациям).

В соответствии с требованиями ст. 1350 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) может предоставляться правовая охрана культуре клеток растений или животных, но не клеток человека. А ч. 4 ст. 1349 ГК РФ прямо указывает, что не могут быть объектами патентных прав способы модификации генетической целостности клеток зародышевой линии человека и использование человеческих эмбрионов в промышленных и коммерческих целях.

На наш взгляд, такой подход законодателя как минимум противоречив. Целевое назначение клеток и клеточных технологий может со временем измениться. Сегодня их применяют для спасения больных, завтра – для омоложения, увеличения роста и проч.

Согласно действующему в Российской Федерации

законодательству, лица, состоящие в браке между собой и давшие свое согласие в письменной форме на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, могут быть записаны родителями ребенка только с согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери) (п. 4 ст. 51 СК РФ). Появление данной нормы было обусловлено развитием репродуктивных технологий, суррогатного материнства и, на наш взгляд, косвенным признанием за половыми клетками статуса объектов некоторых семейных правоотношений.

Несколько более последовательно, хотя также проблемно в этом плане зарубежное законодательство, включая страны ближнего зарубежья с близким нам менталитетом, правовыми традициями.

Кроме того, граждане имеют право на хранение половых клеток (ст. 16 Закона).

Представляет значительный научный и практический интерес правовой статус трансплантата после его изъятия из организма человека. В юридической науке высказано несколько точек зрения по этому поводу применительно к такому объекту трансплантации, как кровь. Одна из них основана на том, что кровь является частью организма и поэтому не может рассматриваться как вещь и иметь рыночный эквивалент, стало быть, не может быть предметом сделки. Согласно другой позиции кровь, которую забрали из организма, следует признать вещью, ограниченной в обороте. При этом предлагается учитывать тот факт, что кровь используется не только для переливания, но и как сырье для производства лекарственных средств. М.Н. Малеина, разделяя последнюю точку зрения, утверждает, что "не только кровь, но и другие ткани и органы человека – объекты материального мира, относящиеся к понятию вещей. Поскольку в нашей стране не хватает трансплантатов и по этой причине умирают тысячи людей, полагаю, что на органы и ткани следует распространить режим вещей, ограниченных в обороте, и, прежде всего, запретить их продажу за границу. Исключение могут составить совершенствование бартерных сделок в обмен на другие органы и ткани либо вступление в международные банки использования органов. Придание отделенным от организма органам и тканям статуса вещей имеет практическое значение: приводится в действие механизм ответственности за незаконные действия с органами, тканями, телом умершего; у донора появляется возможность совершать разнообразные юридические действия по поводу использования и распоряжения своими органами, тканями".

Для нас представляет интерес указание законодателя на услуги по охране репродуктивного здоровья, право быть донорами половых клеток, крови и иных компонентов, а также право на их хранение. Как можно убедиться, акцент законодателя смещен в частноправовую сферу. Договор возмездного оказания услуг и хранения – широ-

ко известные гражданскому праву договоры.

Помимо специфических медицинских аспектов, донорство имеет ряд правовых и этических проблем, касающихся отношения к человеческому организму. В частности, вопрос о пределах реализации права человека распоряжаться собственным организмом и его частями, как при жизни, так и после смерти, который требует решения с учетом обеспечения баланса между реализацией конституционного права на жизнь реципиента и того обстоятельства, что достоинство личности подлежит охране и после смерти человека, а также ряд других проблем.

На наш взгляд, к личной неприкосновенности следует относить лишь те объекты, которые непосредственно связаны с самим существованием личности, а не с условиями, в которых происходит это существование. С этой точки зрения объектами личной неприкосновенности являются физическое состояние человека, к которому относятся жизнь, здоровье, телесная целостность (физическая неприкосновенность); возможность располагать собой и по своему усмотрению определять место пребывания и род занятий (неприкосновенность индивидуальной свободы); честь, достоинство, нравственная свобода (духовная неприкосновенность).

Все компоненты права на личную неприкосновенность образуют некое единство – комплексный правовой институт, состоящий из различных отраслей права. Ядром (центральный элемент) данного института являются нормы международного права, дублированные в конституционных нормах.

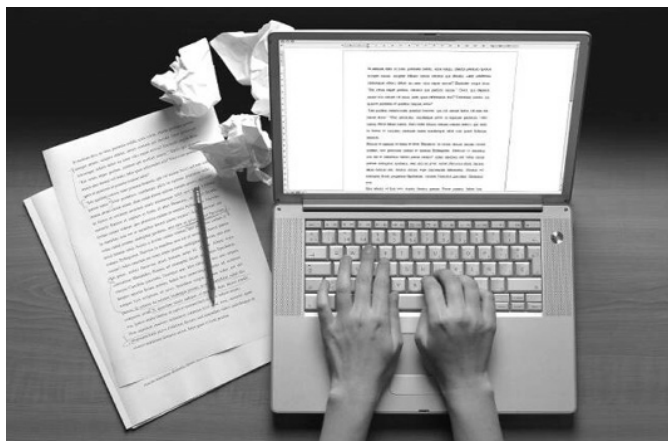
Нормы отраслевого законодательства при конкрети-

зации конституционных положений о личной неприкосновенности не могут ограничивать последнюю в ее содержании, что составляет один из основных принципов конституционной законности в стране. Очевидно, что каждая последующая ступень конкретизации потенциально связана с большей вероятностью отхода от исходного, первоначального положения. В связи с этим представляется важным решение вопроса о пределах конкретизации и развития конституционных норм, о создании юридического механизма, гарантирующего соответствие содержания текущего законодательства положениям конституционных норм о праве на личную неприкосновенность.

В современный период, на рубеже веков и тысячелетий, не только в российском, но и в мировом сообществе сложилась крайне противоречивая, парадоксальная ситуация: ценность жизни человека как личного нематериального блага, рассматриваемого абстрактно, так сказать, в глобальном масштабе, неуклонно возрастает, что привело мировое сообщество к необходимости закрепления, как в международном праве, так и в национальном законодательстве, норм, обеспечивающих всемерную охрану жизни. В то же время жизнь конкретного человека день ото дня обесценивается. До недавнего времени трудно было даже представить себе хотя бы абстрактную возможность оценки жизни в стоимостном, денежном выражении; в настоящее время назначается выкуп заложников и т.п. [7]. Попытка исправить такое положение и обеспечить охрану жизни не вообще, а конкретного человека можно путем повышения роли отраслевого законодательства, ликвидации, если можно так выразиться, всякого рода "межотраслевых лазеек", которые могут быть использованы в целях избежать неотвратимости и полноты юридической ответственности за посягательство на человеческую жизнь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 20.07.2012 N 125-ФЗ "О донорстве крови и ее компонентов". – СЗ РФ. – 2012. – N 30. – ст. 4176.
2. Закон РФ от 22.12.1992 N 4180-1 (ред. от 29.11.2007) "О трансплантации органов и (или) тканей человека" // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – N 2. – ст. 62.
3. Приказ Минздрава РФ от 25.07.2003 N 325 "О развитии клеточных технологий в Российской Федерации" (вместе с "Инструкцией по заготовке пуповинной/плацентарной крови для научно-исследовательских работ", "Инструкцией по выделению и хранению концентрата стволовых клеток пуповинной/плацентарной крови человека", "Положением о Банке стволовых клеток пуповинной/плацентарной крови человека") (Зарегистрировано в Минюсте РФ 01.08.2003 N 4939) // Российская газета. – 2003. – N 159. Приложение 1 к Приказу Минздрава России от 26 февраля 2003 г. N 67 "О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия" // Российская газета. – 2003. – N 84.
4. Эртель Л.А. Автономия воли ребенка как пациента в педиатрии и неонатологии: Автореф. дис.... д-ра мед. наук. – Волгоград, 2006. – 25 с.
5. Гражданское право: В 2 т. Т. 1: Учебник / Отв. ред. Е.А.Суханов. – М.: Юрайт, 2000. – 684 с.
6. Жаворонков Н.А., Перельман М.И. Ксенотрансплантация органов (обзор зарубежной литературы) // Хирургия. – 1993. – N 6. – С. 89.
7. Трунов И.Л., Трунова Л.К., Востросаблин А.А.. Экономический эквивалент человеческой жизни // Вестник РАЕН. – 2004. – №4. – С. 12.



**Aimen A.**

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Taraz State University im.M.H.Dulati, Kazakhstan*

**e-mail** : aimenov\_111@mail.ru

**Aimenova D.**

*Student, Taraz State University im.M.H.Dulati, Kazakhstan*

**e-mail** : aimenov\_111@mail.ru

**Borobov D.**

*Graduate Student, Russian Academy of Entrepreneurship*

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

**Bykovskaya J.**

*The competitor The Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia, PhD of economic sciences*

**e-mail** : zima7327@yandex.ru

**Grebennikova G.**

*Graduate student, Correspondence Financial and Economic Institute, Financial University under the Government of the Russian Federation*

**e-mail** : grebennikova@list.ru

**Hahgalieva D.**

*Graduate student, Taraz State University im.M.H.Dulati, Kazakhstan*

**e-mail** : aimenov\_111@mail.ru

**Kiku T.**

*FSBI Institution "State Marine University. Admiral Ushakov", Novorossiysk*

**e-mail** : kiku\_stn@mail.ru

**Krivyakov E.**

*Trainee-applicant, the Institute of State and Law*

**e-mail** : kriviakov@list.ru

**Kurbanov L.**

*Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk*

**e-mail** : lmkurbanov@gmail.com

**Lebedev N.**

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Institute of Economics RAS*

**e-mail** : swonson@bk.ru

**Maksimova K.**

*Graduate Student Academy of the Russian Procurator-General*

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

## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

**Manokhina G.**

*Professor, Russian state trade and economic university*

**e-mail** : vid1185@yandex.ru

**Nanusheva M.**

*Astrakhan State University*

**e-mail** : margarita\_nanusheva@rambler.ru

**Nesterov G.**

*Competitor of the International Academy Appraisal and Consulting*

**e-mail** : nesterov@list.ru

**Popov A.**

*Ph.D., Associate Professor, Russian State Social University, Murmansk branch*

**e-mail** : popov@list.ru

**Poteryayko L.**

*Postgraduate student, The Russian State University for the Humanities, RSUH*

**e-mail** : poteriaiko@list.ru

**Prozorov A.**

*Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk*

**e-mail** : ri5555@yandex.ru

**Suleymanova K.**

*Russian Economic University by Plekhanov G.V.*

**e-mail** : rustsul@concord.ru

**Vidishcheva R.**

*Graduate student, the Russian State University of Trade and Economics*

**e-mail** : vid1185@yandex.ru

**Yakunin S.**

*PhD, Associate Professor, Saratov State Socio-Economic University*

**e-mail** : ysw@yandex.ru



## Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

**За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.**

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

### Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

### Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

### Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" ( e–mail: [redaktor@nauteh-journal.ru](mailto:redaktor@nauteh-journal.ru) ).

# ВэйстТэк–2013



Международная выставка-форум по управлению отходами,  
природоохранным технологиям и возобновляемой энергетике



**28-31 МАЯ 2013**  
**МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»**

**WWW.WASTE-TECH.RU**