

СЕКЦИЯ № 1

**Актуальные вопросы экономики и
финансов**

В.С. Алексеевский
Среднерусский гуманитарно-технологический институт
249030, Калужская обл., г. Обнинск, ул. Гурьянова, д. 19 а,
E-mail: Nbf@list.ru

Социокультурные проблемы управления развитием организаций российской экономики и социума

*Одностороннее развитие - это флюс,-
доставляет боль и насмешки.
(в подражание К. Пруткову)*

Проблемы управления развитием организаций российской экономики и социума порождены, на наш взгляд, не освоенностью населением, деловыми кругами и руководящими структурами регионов и государства основ рыночной экономической и правовой культуры в управлении собственностью. Частота и масштабы экономических преступлений показывают, что не воспринимаются нормы антикоррупционного поведения, предполагающие открытые конкурсы, соперничество в получении заказов. Положения антимонопольного законодательства в российских бизнес-структурах также не признаются (необоснованно растут цены на газ, бензин, железнодорожные тарифы, тарифы на электроэнергию населению и предприятиям, ставки банков на кредиты, цены жилищного строительства). Существуют доказательства о влиянии культуры на инновативность и креативность [1]. Так, инновационность западной рыночной культуры является уже достаточно развитой и продвигающей ускоренными темпами страны Америки и Европы к достижению новых форм и отношений социального рыночного хозяйства. Отстает от этой культуры не только Россия, но и вся Азия, использующая подражательные способы организации рыночного хозяйства, без применения его инновационной и социокультурной сущности. Поэтому на пути их инновационного развития встают не только технологический, но и социокультурный барьеры [1]. Но положения экономической культуры ещё не получили развития.

Прежняя экономическая культура индустриализма и линейно организованное мышление в духе «единого верного учения» уже не могут дать российским законодателям и исполнительной власти новые продуктивные подходы к управлению развитием структур становящегося рыночного общества [2]. Необходимо осваивать новое экономическое и социокультурное в целом мышление всеми участниками рыночных отношений. Оно строится на целостном подходе, на триадическом восприятии противоречий и проблем [3]. Триада (рацио- эмоцио- интуицию) позволяет увидеть в свободе творческого выбора источники самодвижения экономических организаций. Лишь целостное, системное мышление предпринимателей и чиновников способно создавать смешанную экономику страны, где все формы собственности взаимодействуют, поддерживая и дополняя друг друга, создавая рыночную активность и взаимную заинтересованность, адекватную постиндустриальному обществу. Но этого не получилось и за двадцать переходных к рынку лет. В России неподготовленные реформы привели к преобладанию (до 80%) форм частной собственности в незрелых социокультурных условиях её монопольного использования.

Инновационное развитие, как правило, наблюдается в диссипативных структурах экономики и социума, для которых характерна целевая устремленность к новому за счет сброса неработающих элементов структур. При этом из ресурсов внешней среды и собственных инноваций достраиваются структуры, способствующие дальнейшей жизни организаций [4]. Передовые страны развиваются гораздо быстрее и более системно, используя стремительно разрастающийся интеллектуальный капитал всего рыночного пространства для закрепления своего первенства в конкуренции стран и народов. В системе российской власти (вертикаль) и в экономической среде (азиатская модель земельной собственности) действуют правовые элементы и отношения советского патернализма, консервируя иждивенчество и новых собственников, и наемных работников. Оно мешает развивать инициативу и самоорганизацию, даже в местном

самоуправлении, где целью становятся дополнительно получаемые ресурсы, а не развитие условий жизни населения [2].

Для новой эпохи характерно взаимодействие всех видов организаций с целью собственного развития за счет глобализации рынков, информатизации делового пространства, расширения деловой культуры и её гуманизации. Происходит непрерывное насыщение ноосферы новыми идеями, ресурсами, программами и технологиями, вырабатываемыми в более инновационно-организованных и инвестиционно-оснащенных структурах науки и бизнеса. Для восприятия новшеств нужны открытые, адаптируемые, гуманистически ориентированные и технически оснащенные предпринимательские структуры. Одновременно необходима правовая защита интеллектуальной собственности творцов, сочетаемая с антитрастовыми положениями по защите конкуренции инноваторов. В противном случае исчезают стимулы для создания результатов инновационной деятельности и прибыли [5]. Но при этом опять же важна выработка российской, а не заимствованной правовой практики, не учитывающей низкий уровень экономической и правовой культуры во всех уровнях общества. В противном случае в выигрыше оказываются зарубежные крупные компании, но формирование для них преград противоречит кооперативному духу в ВТО, осваивать который обязаны и российские компании согласно подписанным соглашениям.

Социокультурная концепция развития организаций опирается на новые методологические принципы: синергии и экологии, отражающих идеологию свободы и ценности саморазвития всех слоев населения, а также принципы саморазвития, самообеспечения регионов, принцип взаимосвязи менталитета и менеджмента организаций экономики и социума. Все они призваны сформировать новую культуру взаимодействия населения, работников и организаций как механизм консолидации интересов вокруг национальных приоритетов [4]. В результате накапливается не только конкурентный рыночный потенциал, но и интегрирующий- культурный потенциал, способный произвести социокультурный сдвиг, ожидаемый не только обществоведами, но подспудно- всем населением. На уровне отношений «население-предпринимательство» этот сдвиг может происходить как отказ от безудержного наращивания потребления ради потребления, т.е. ценностей тупикового пути развития. На уровне «предпринимательство-власть» синергетический скачек возможен. Но нужен отказ общества и государства от губительной для природы и экономики индустриальной культуры и технологий производства, а также от способов формирования национального богатства за счет ресурсов будущих поколений. Синергетические модели развития уже создаются и не только в теории, образуя социокультурные предпосылки перехода к устойчивому развитию нового общества. Предстоит освоение этой культуры и формирование научного и общественного мнения как предпосылки развития.

Литература

1. Алексеевский В.С. Синергетика самоорганизации и культуры граждан по управлению своей собственностью // Актуальные проблемы преодоления кризиса: национальные и региональные приоритеты. Коллективная монография. - СПб.: НПК «РОСТ», 2010. – 245 с.
2. Алексеевский В. С. Синергетика менеджмента / Управление устойчивым развитием диссипативных структур. Монография - М.:ЛИБОРКОМ, 2013. – 360 с.
3. Баранцев Р.Г. Синергетика в современном естествознании - М.:Либорком, 2009, с. 25.
4. Лебедева Н.М., Бушина Е.В., Черкасова Л.Л. Ценности, социальный капитал и отношение к инновациям // ОНС №4, 2013, с. 29.
5. Шаститко А.Е. Защита интеллектуальной собственности и антитраст // ОНС №4, 2013, с.17.

Построение фазового портрета аттрактора эколого-экономической системы

Рассмотрение порядка организации и развития экономической, политической и других форматов человеческой жизнедеятельности через призму системно-синергетического подхода позволяет нам обозначить порядок формирования структуры эколого-экономической системы (ЭЭС) через фрактальную природу геометрии, и траекторию ее развития через определение вида аттрактора и его характеристики в соответствии с теорией жизненного цикла и адаптации.

В первую очередь сошлемся на Нобелевского лауреата И.Р. Пригожина [2], который позволил увидеть подобие цикличности в жизненном цикле системы: исходя из внешних и внутренних условий, конкретная система может проходить несколько состояний бифуркации, что, в конце концов, определит траекторию ее жизненного цикла (рис.1). Такое развитие системы по переходу от одной возможной траектории развития к другой является эволюционным. Однако на этот процесс распространяется принцип усложнения организационных форм, при этом адекватно этим усложнениям должны изменяться и подходы к организации и управлению системой.

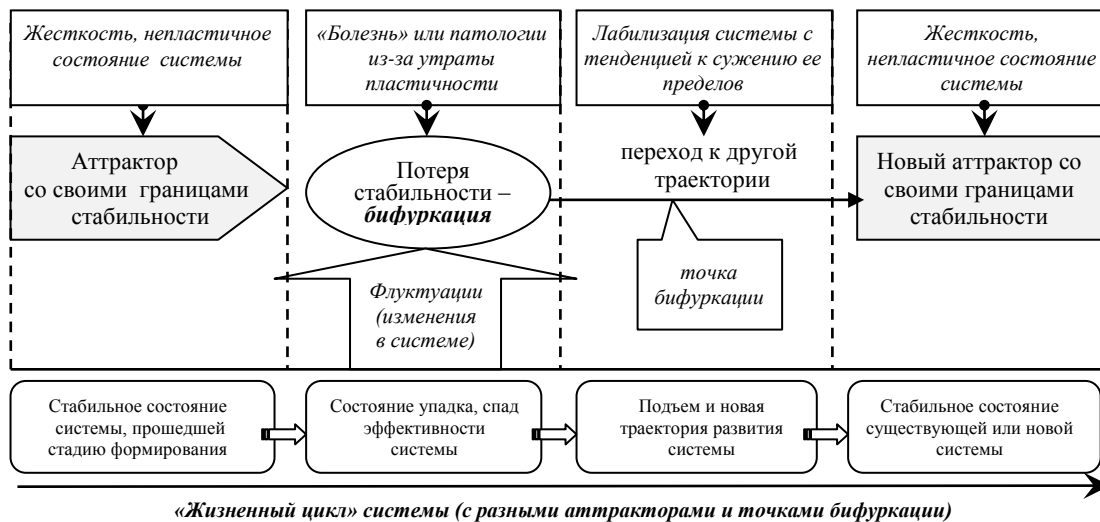


Рис.1. Пример развития одного аттрактора (возможной траектории развития) с учетом теории адаптации и спирального жизненного цикла объекта-системы

Объектом управления выступает нелинейная динамическая эколого-экономическая система, для которой присущ феномен детерминированного хаоса, противопоставляемый порядку, и проявляющийся во взаимоисключающих типах поведения, когда аттракторы воспринимаются как упорядоченное поведение, порядок, а точки бифуркации, или вернее – «каскад бифуркаций» – типичный сценарий перехода от порядка к хаосу, так как *бифуркативность* рассматривается как постулат, определяющий свойства системы скачкообразно переходить в альтернативное состояние. Представим результаты применения ставших уже классическими терминов синергетики, таких как диссипация, энтропия, турбулентность и другие, к такому объекту управления как ЭЭС:

- учитывая двойственную природу анализируемой системы и доказательство в общей теории систем Урманцева - *ОТС (У)* [3] - наличия противоположных свойств у разных элементов одной системы (равновесие-неравновесие, устойчивость-неустойчивость и др.) можно утверждать, что

для ЭЭС будет возможна связь между диссипативными и консервативными подсистемами или компонентами, а также переход между ними; как диссипация связана с потерей устойчивости и развитием внутренних неустойчивостей в системе, так и консервация воспринимает систему как устойчивую и лишённую таких процессов пусть даже в моделировании цели и результата развития системы – устойчивой, симметричной, сбалансированной, и главное – гармоничной;

- рассматривая энтропию как меру обесценивания энергии в живой природе, ее рассеивание в окружающее пространство, уточним, что для ЭЭС будет характерна когерентная энтропия, сочетающая энтропию природы и человека с главным правилом управления системой – правилом «борьбы с энтропией» в человеческой жизнедеятельности – по преодолению ошибок, непрофессионализма, корысти и других *метапатологий* на нано-уровне, пронизывающих в рамках фрактальности все уровни в существующей иерархии управления. В соответствии с *ОТС (У)* в рамках модели самоорганизации системы (познавательной модели) все качественные изменения в системе, связанные с образованием нового иерархического уровня (а на наш взгляд – и с успешным функционированием и выполнением возлагаемых на него функций и задач), происходят только при наличии достаточных условий – наличии минимального необходимого ресурса на нижележащем уровне, следовательно, начав с нано-уровня, мы можем рассчитывать на последовательное восстановление или образование всех последующих уровней системы и факторов, определяющих ее развитие, эволюцию.

- турбулентность интересно рассматривать как самостоятельный вид хаоса, главная причина возникновения которого - переход от менее организованного состояния к более организованному (когда менее организованное состояние существовать не может) [1]; при этом на примере движения жидкости одним из главных критериев определения движения как ламинарного или турбулентного будет скорость течения, при проецировании таких переходов на циклы развития ЭЭС можно говорить о скорости инноваций и научно-технического прогресса как стимула перехода от устойчивого состояния системы к неустойчивому, хаотичному. «Скорость течения» выступает *управляющим параметром*, определяющим размеры и количество амплитуд колебаний в траектории движения системы;

- для ЭЭС, совмещающей в своей эволюции экологические и экономические законы и порядки, под *аттрактором* следует понимать двойственное состояние системы (устойчивое – неустойчивое, цикличное – нецикличное одновременно), которое может притягивать к себе траектории разной направленности в зависимости от доминирующих внешних факторов и эластичности элементов системы к «начальным условиям» (*определение автора*). Это позволяет говорить об актуальности любого типа аттрактора при постоянных флуктуациях и разных целях эволюции разных субъектов системы. Только согласование единой цели эволюции (или приведение разных целей к определенному согласованию) позволит выстроить единый фазовый портрет аттрактора ЭЭС. Сложность достижения единой цели эволюции состоит в том, что в ЭЭС соединены естественные и искусственные компоненты, для одних присуща самоорганизация, для других высока зависимость от внешнего воздействия и манипулируемость поведения.

Смена как самого аттрактора с характеристикой устойчивости, стабильности системы, так и в целом функциональной системы на новую предполагает, что в зависимости от «качества» болезней-патологий, появляющихся из-за утраты пластичности, неизбежности изменения аттрактора вследствие потери стабильности, путь развития (эволюции) системы после точек бифуркации носит вероятностный характер. Ключевым условием успешного управления развитием ЭЭС является формирование нано-уровня экономики и инноваций – уровня сознания – путем выведения на уровень национальной идеи постулатов экологического сознания и ценностей, преимуществ «зелёной» экономики, так как именно патологии, формирующиеся на нано-уровне – *метапатологии* – препятствуют и формированию спроса на инновации (из-за низкой инновативности потребителей, собственников), и реализации государственных *концепций-стратегий-программ* по инновационному развитию российской экономики.

Литература

1. Панченков А.Н. Энтропия-2: Хаотическая механика. – Нижний Новгород: Издательство общества «Интелсервис», 2002. – 713 с.
2. Пригожин И.Р. Философия нестабильности // Вопросы философии, 1991, №6. С. 46-52.
3. Урманцев Ю.А. Эволюционика, или общая теория развития систем природы, общества и мышления. Изд. 2, перераб. и доп. – М.: «Либриком», 2009. – 240 с.

Перспективы реализации макропруденциальной политики в экономике РФ

На данный момент времени экономическим сообществом накоплено сравнительно немного информации об эффективности макропруденциальных мер в экономике, в связи с чем является значимым вопрос моделирования макропруденциальной политики для оценки её способности предупреждать кризисные явления в экономике. [4]

Информационной основой предлагаемого исследования служат ежемесячные отчёты ЦБ РФ по агрегированным балансам 30 крупнейших банков России за 1998-2013 г.г.

В рамках реализации денежно-кредитной политики ЦБ РФ устанавливает группу нормативных требований к банкам, соблюдение которых строго контролируется на регулярной основе. Одним из таких нормативов является норматив достаточности капитала – Н1, отражающий надёжность банка, выраженную в способности компенсировать финансовые потери за счёт собственного капитала. В соответствии с инструкцией ЦБ РФ и-139, минимальное значение данного норматива составляет 10%.

В результате исследования было установлено, что стрессовые периоды недостаточности величины норматива Н1 связаны с цикличностью экономики – они возникают в периоды серьёзного перегрева рынка. Основной причиной перегрева является резкий рост суммы выданных кредитов, опережающий темпы равномерного развития относительно ВВП. На рисунке 1 приведены результаты оценки величины норматива Н1 для 30 крупнейших банков РФ с 1998 по 2013 г.

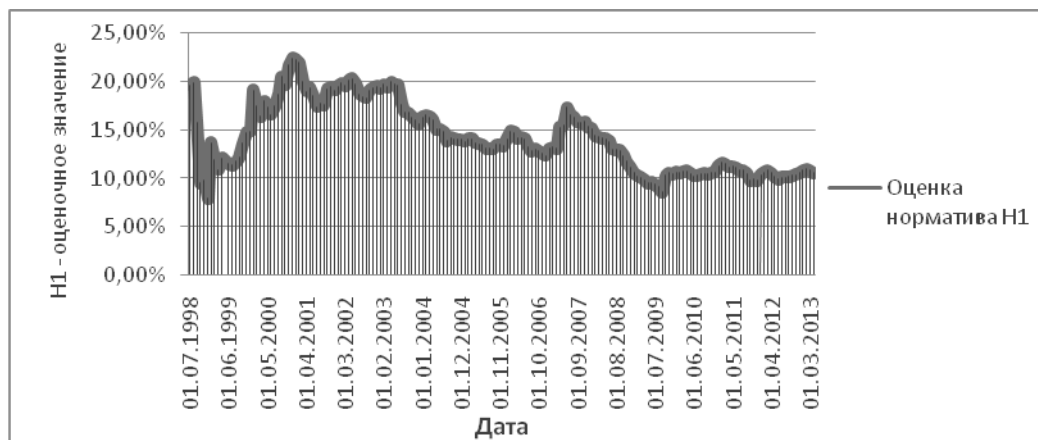


Рис. 1. Результаты моделирования норматива Н1 по агрегированной статистике 30 крупнейших банков

В период наблюдений входит 2 временных отрезка с продолжительным отрицательным отклонением от норматива Н1: октябрь-декабрь 1998 года и апрель-сентябрь 2009 года. Каждый из отрезков приходится на экономические кризисы в России.

Одной из причин возникновения стрессовых периодов недостаточности норматива Н1 являются перегревы рынка. [4] Для определения перегревов рынка использован фильтр Ходрика-Прескотта, отражающий равномерный рост суммы выданных кредитов. Периодами перегрева рынка будут считаться моменты, когда объём выданных кредитов будет опережать равномерный рост, заданный фильтром. Графически периоды перегрева отражены на рисунке 2

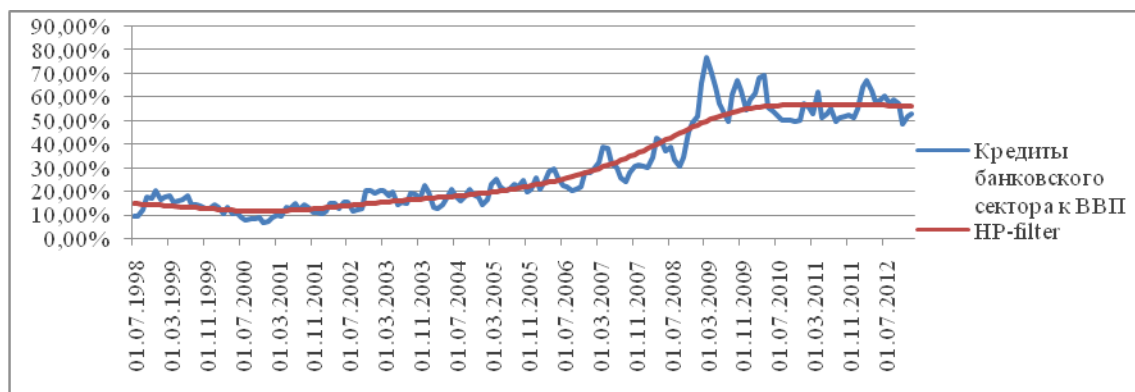


Рис. 2. Результаты расчёта фильтра Ходрика-Прескотта для отношения кредитов банковского сектора к ВВП

Таким образом, была установлена необходимость ограничения роста объёмов выданных кредитов крупнейшими банками РФ для избежания перегревов рынка и повышения риска банкротства. В рамках заданной модели предельная сумма выданных кредитов банком должна отвечать следующему условию (отображена на рисунке 3):

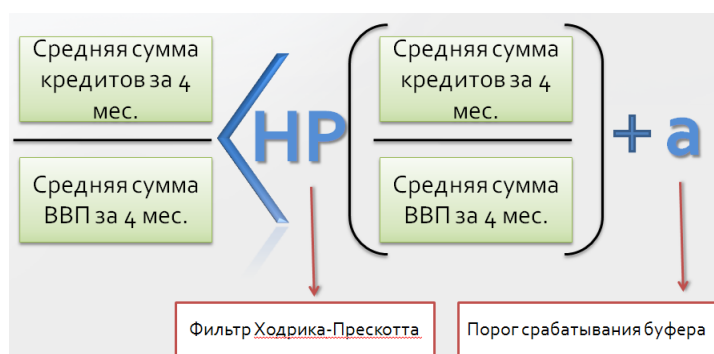


Рис. 3. Модель расчёта предельной рекомендованной суммы выданных кредитов

В данном случае a – это порог срабатывания буфера. В вышеприведённых расчётах параметр $a=5\%$. Предлагаемый норматив позволяет ограничить неконтролируемый рост суммы выданных кредитов для банков, тем самым снижая вероятность перегрева рынка и банкротства. Действие предлагаемого ограничения во время перегрева рынка снижает величину прибыли банка, т.к. количество выданных кредитов имеет прямое влияние на прибыль. Однако, в дальнейшем, после завершения периода потенциального перегрева рынка, неиспользованные активы могут быть выданы в качестве кредитов при меньшем уровне риска. Таким образом, в долгосрочном периоде банки не несут потерь в прибыли, прибыль перераспределяется во времени – во время перегревов рынка идёт её падение из-за ограничения по сумме выданных кредитов, в период после перегрева рынка идёт её выравнивание, компенсирующее потери в момент потенциального перегрева.

Литература

- Galati G., Moessner R. (2011). Macprudential Policy – A Literature Review // BIS Working Papers. No 337.
- Инструкция Банка России № 139-И «Об обязательных нормативах банков» от 01.01.2013
- Ковалёв М., Пасеко С. Макропруденциальные механизмы обеспечения финансовой стабильности - новая функция центрбанков // Банкаўскі веснік, САКАВІК, 2013. – с. 3-13
- Моисеев С.Р. Макропруденциальная политика и её применение в России // Промышленник России, №1-2(124), 2011. – с. 152-161

Основные пути совершенствования процедур кредитования

Проанализировав организацию кредитования в Российской Федерации можно отметить, что на смену отраслевому признаку кредитования пришли в определенной степени универсальные схемы выдачи и погашения кредитов. На сегодняшний день в современной банковской практике происходят существенные изменения: идет процесс обновления методов кредитования, меняются процедуры и технология кредитных операций. Постепенно улучшается структура кредитов: сокращаются доля просроченных платежей по банковским ссудам и доля проблемных и безнадежных кредитов, наблюдается более высокое покрытие кредитных вложений резервами, создаваемыми на возможные потери по ссудам, но, однако удельный вес кредитных операций в активах банка, доля кредита как источника формирования оборотного капитала еще далеки до оптимального уровня.

Наряду с макроэкономическими факторами, препятствующими быстрому развитию процесса кредитования предприятий (кредитные риски, высокий процент за услуги кредитования, неупорядоченность банковского законодательства и др.), существуют нерешенные теоретические и практические вопросы самого кредитного процесса. Причинами этого являются:

- недооценка построения системы кредитования
- слабое развитие кредитной инфраструктуры
- недостаточное аналитическое обеспечение кредитования на стадии ранней диагностики банковских ссуд
- некачественная оценка кредитоспособности заемщиков.

Как показывает опыт развития отечественных и зарубежных банков, проблема совершенствования системы кредитования в настоящее время не теряет своей актуальности, поэтому требует дополнительного теоретического и методологического переосмысления. В настоящее время в условиях универсализации банковского дела необходимо сделать акцент на внутриотраслевые различия, на построение интегрального показателя кредитного рейтинга заемщика и развитию новых кредитных инструментов, так как кредитные инструменты, применяемые в настоящее время российскими коммерческими банками, являются менее гибкими и разнообразными по сравнению с зарубежными банками. Слабо используются такие широко применяемые в развитых странах финансовые инструменты и методы кредитования, как ломбардное кредитование, лизинг, факторинг, облигационное кредитование, синдицированное кредитование.

Представляется, что совершенствование системы кредитования должно пойти по пути:

- построения системы кредитования, основанной на более качественном планировании потребностей предприятий в заемных средствах;
- приближения сроков кредитования к реальному движению материальных запасов и затрат на основе планирования;
- развития новых - инновационных методов кредитования, соответствующих интересам и заемщика, и банка-кредитора;
- усиления контроля банка за использованием банковских ссуд.

В целом российская система кредитования хозяйствующих субъектов нуждается в существенной модернизации, направленной на снижение рисков, построение системы минимизации рисков и повышение эффективности банковской и предпринимательской деятельности. Использование собственного опыта и опыта кредитования зарубежных банков и путей совершенствования методов кредитования, позволит российским банкам оптимизировать кредитную деятельность, а заемщикам иметь возможность получать кредитные ресурсы на более гибких условиях.

Сущность, особенности и проблемы функционирования современного фармацевтического рынка

Фармацевтический бизнес считается третьим по прибыльности – после торговли оружием и наркотиками, что привлекает к занятию этим бизнесом добросовестных и нечестных предпринимателей. Как показывает практика, фармацевтический рынок (как мировой, так и российский) является сегодня одним из наиболее емких и динамично развивающихся. Важными составляющими его функционирования выступают спрос, предложение, рыночная цена, конкуренция.

Главным объектом спроса и предложения на данном виде рынка являются лекарственные средства (ЛС) – оригинальные препараты и дженеретики, обладающие специфическим фармакологическим эффектом, выпускаемые в различных лекарственных формах (таблетки, порошки, капсулы, растворы, сиропы и пр.) и дозировке, – предназначенные для лечения и профилактики заболеваний людей и животных.

Основными субъектами предложения (производителями и поставщиками) лекарственных препаратов выступают государственные и частные фармацевтические компании – специализирующиеся на выпуске одной или нескольких фармакологических групп ЛС, проводящие научные, до- и собственно клинические исследования, осуществляющие разработку, производство и реализацию ЛС (оптовую или розничную, через собственные офисы или через посредство аптекарских сетей). Следует также учитывать, что большинство крупных современных фармацевтических компаний являются высоко диверсифицированными, т.е. производят не только собственно лекарственные препараты, но и различные виды продукции для медицинского применения (медицинские инструменты и приборы, шприцы, перевязочные материалы, предметы ухода за больными и т.п.), витамины, косметические средства, БАДы и пр., – которые также пользуются большим спросом на фармрынке.

Главными субъектами спроса на фармакологическом рынке являются различные группы населения и медицинские учреждения стационарного (преимущественно) и амбулаторного типа. Определяющими показателями при покупке ЛС являются их фармакоэффективность, качество и безопасность.

Следует также учитывать, что лекарственные препараты – это специфическая группа товаров, особенность производства и потребления которых проявляется в следующем:

- они являются социально значимым видом товарной продукции, от потребления которой зависит жизнедеятельность не только отдельного человека, но и здоровье нации в целом. Именно социальная значимость ЛС, особенно жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП), а также высокие расходы на приобретение ЛС из семейного и государственного бюджетов, являются одной из причин прямого и косвенного государственного регулирования производства и продажи лекарственных препаратов в РФ и за рубежом.

- в структуре потребления ЛС, как в мировой, так и отечественной современной медицинской практике, лидирующими по объему потребления являются сердечно-сосудистые средства, анальгетики, антибиотики, химиотерапевтические препараты, психостимуляторы и др., причем, спрос на те или иные виды ЛС зависит от целого ряда факторов: демографических, природно-экологических, социально-экономических, политических и пр., присущих той или иной стране.

- наряду с препаратами, создаваемыми еще с древнейших времен путем извлечения лекарственных веществ из природного сырья (растения, животные, грибки и другие организмы,

минералы), под влиянием НТР, в результате использования научных и технико-технологических достижений фармакологии, химии, молекулярной биологии, генетики и др. наук на современном фармацевтическом рынке представлены новые лекарственные препараты синтетического и биотехнологического происхождения с улучшенным терапевтическим воздействием и сниженными побочными эффектами. В то же время, подобные достижения создают новые проблемы, связанные с охраной здоровья и повышением безопасности рабочих, занятых в фармацевтической промышленности.

– одним из негативных последствий деятельности фармацевтических компаний является так называемое «фармацевтическое загрязнение» – загрязнение природной среды твердыми и жидкими, газообразными отходами вредных веществ, попадающих в сточные воды, в почву, воздушную (производственную и окружающую) атмосферу, которые образуются в процессе разработки, производства и потребления лекарственных препаратов, в ходе утилизации некачественных или с истекшим сроком годности ЛС, упаковки и других предметов медицинского использования и пр., в результате особенностей технологических процессов изготовления ЛС (в т.ч. процессы ферментации, синтеза с использованием органической химии, биологической и природной экстракции) и/или ненадлежащей системы контроля со стороны менеджмента предприятий (причем, большинство из отходов фармпроизводства можно отнести к опасным, а накопление и разложение лекарственных средств в природе, особенно произведенных с помощью современных химико-биологических веществ, это процесс не изученный до конца) [1].

Таким образом, предприятия фармацевтической отрасли встречаются в своей деятельности с трудно разрешимым противоречием: с одной стороны, их непосредственной задачей выступает создание высокоэффективных и безопасных для здоровья людей и окружающей среды лекарственных препаратов, – тем самым фармкомпания призваны выполнять социальную миссию. А с другой, их конечной целью как коммерческой организации является увеличение объемов производства и прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов работников и собственников, способы получения которой не всегда соответствуют нормативным требованиям.

Как показывает международная практика, в условиях жесткой конкуренции со стороны зарубежных и отечественных производителей ЛС, одним из инструментов разрешения данного противоречия, поддержания конкурентоспособности продукции и обеспечения будущего процветания фармацевтических компаний является следование принципам «устойчивого развития» или «корпоративной социальной ответственности», – разработка и реализация различного рода программ, учитывающих экономический, социальный и экологический аспекты деятельности компании, и позволяющих усилить, нейтрализовать или минимизировать (в зависимости от ситуации) последствия деятельности компании. Более действенным решением (которое могут себе позволить только крупные корпорации) является внедрение и сертификация систем менеджмента качества (СМК) и систем экологического менеджмента на соответствие требованиям, в первую очередь, стандарта GMP (Good Manufacturing Practice – Надлежащей производственной практики), представляющего собой руководство, устанавливающее порядок организации производственного процесса и проведения контроля, обеспечивающих безопасность лекарственных средств для людей и животных, а также требованиям стандартов ИСО серий 9000 и 14000. [2]

Что касается состояния современного фармацевтического российского рынка, то за период с 2006 по 2012 г. он вырос в 2,4 раза (что выше роста мирового рынка в 1,4 раза), по итогам 2012 года объем рынка составил 921 млрд. руб. (с НДС) в ценах конечного потребления, Россия вошла в «десятку» и заняла 7 место среди крупнейших фармацевтических рынков мира и 3 место по темпам прироста. Наряду с положительными моментами, к недостаткам его функционирования можно отнести следующее: среди производителей в ТОП-20 попала только одна российская компания «Фармстандарт»; российский рынок является импортно-ориентированным – 76% лекарств, которое потребляет население, производится за рубежом; для него характерна самая высокая (по различным данным, от 78 до 95%) доля дженериков (копий препаратов известных брендов) самого различного качества и ценового диапазона; острой проблемой российского

фармацевтического рынка является производство и распространение фальсифицированной (поддельной) продукции: только за 2012 год было изъято около миллиона упаковок контрафактной и поддельной продукции, сумма ориентировочной стоимости которых (в цене аналогов) составляет десятки миллионов рублей (особую озабоченность врачей и общественности вызывает факт создания поддельной продукции и на самих фармпредприятиях, примером служит ситуация с продукцией ОАО «Биосинтез», ОАО «Биохимик», ФГП «Мосхимфармпрепараты», ОАО «Фармадон» и др.). Согласно предварительным прогнозам на текущий год, фармацевтический рынок России вырастет еще на 12%, что в денежном выражении составит порядка 1,04 триллиона рублей. [3], [4; С.3].

Учитывая, что фармацевтическая промышленность является важной составной частью системы здравоохранения во всем мире и в России, а для обеспечения равноправного успешного взаимодействия России с мировым экономическим сообществом, решения внутренних задач, стоящих перед российской экономикой, первостепенное значение приобретает повышение конкурентоспособности отечественной продукции, – в течение 2012 года российским правительством были пересмотрены отдельные госпрограммы на фармрынке, утверждены новые или отредактированы прежние законы (в первую очередь Закон РФ «Об обращении лекарственных средств»), рассчитанных на перспективное развитие отрасли в ближайшее время и до 2025 года включительно. Целью нововведений является обеспечение доступности качественных лекарств, безопасных для населения и эффективных при лечении. Предполагается также с 2014 года начать перевод российских производителей лекарственных средств на международные системы качества, соответствующие Правилам GMP.

Литература

1. Лившиц Влад. Лекарства как экологическая проблема // <http://www.proza.ru/2013/02/27/1830>
2. Макаренко М.В., Костромин П.А. Стандарты как инструмент управления устойчивым развитием фармацевтического предприятия // Теория и практика общественного развития. 2013, № 11; Электронный доступ: <http://www.teoria-practica.ru/ru/>
3. Фармацевтический рынок // <http://delonovosti.ru/business/1547-farmaceuticheskiy-rynok.html>
4. Фармацевтический рынок России 2012. Аналитический обзор. – М.: ЗАО « DSM Group», 2013. – 76 с.

Л.В. Лукиенко, М.К. Кисленков
Новомосковский институт
Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева
301665, г. Новомосковск, ул. Дружбы, 8
Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого
300026, г. Тула, пр. Ленина, 125
E-mail: lukienko_lv@mail.ru

Анализ фермерских хозяйств Тульской области

Развитие фермерства является составной частью формирования многоукладной экономики в аграрном секторе. В Тульской области первые крестьянские (фермерские) хозяйства были зарегистрированы в 1990г. пик фермерского движения пришелся на 1992г.-1996гг., когда было создано более половины фермерских хозяйств, имевшихся на 1 января 2002г.

Сельское хозяйство региона многопрофильное. Благоприятные климатические и почвенные условия дают возможность получать добротные урожаи зерновых, сахарной свеклы, картофеля, овощей, плодов и ягод, развивать высокотоварное мясомолочное скотоводство, свиноводство и птицеводство, что позволяет не только обеспечивать потребности местного населения в основных видах продовольствия, но и вывозить его за пределы области.

На 1 января 2011 г. в области насчитывалось 386 сельхозпредприятий, 410 крестьянских (фермерских) хозяйств, ведущих активную деятельность, более 234 тыс. личных подсобных хозяйств и 323 тыс. семей заняты коллективным и индивидуальным садоводством и огородничеством. К началу 2011 г. в агропромышленном комплексе области занято 48,3 тыс. человек (9,5% от занятых в экономике области), в том числе в сельском хозяйстве 22,7 тыс. человек (4,5%). Общая посевная площадь в 2011 году составила 745,7 тыс. га (уровень 2010 года), в том числе зерновых и зернобобовых культур - 498,7 тыс. га. В структуре посевных площадей 54 % приходится на зерновые. Объем производства валовой сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств (в фактически действующих ценах) в 2011 году составил 17,8 млрд. рублей, в том числе животноводства — 7,7 млрд. рублей (43,3 %), растениеводства — 10,1 млрд. рублей (56,7 %).

Климат Тульской области – умеренно-континентальный с теплым летом и умеренно холодной зимой. Среднегодовая температура +5 °С (стандартное отклонение 11 °С), средняя температура января – 10 °С, июля +20 °С. Продолжительность периода с положительными температурами составляет 220—225 дней. Годовое количество осадков изменяется от 575 мм на северо-западе до 470 мм на юго-востоке. В безморозный период выпадает 70 % осадков (максимум в июле).

На долю фермерских хозяйств Тульской области приходится 20,5 % сельскохозяйственных угодий и 16,4 % пашни землепользователей, занимающихся сельскохозяйственным производством. В структуре посевных площадей 54 % приходится на зерновые. Изменение посевных площадей в фермерских хозяйствах характеризуется следующими данными:

Анализируя структуру посевной площади фермерских хозяйств можно отметить, что преобладают посевы зерновых культур, на долю которых приходится 70,1%, доля картофеля составляет 23,3%, масличных культур - 4 %, кормовых –2,3%, овощей 0,3%. Это объясняется тем, что хозяйства имеют многопрофильное направление, и вытекает необходимость производства кормов для животноводства.

Ограниченные финансовые возможности фермеров, высокие цены на корма, удобрения, технику, низкие цены реализации сдерживают развитие производства в крестьянских хозяйствах области. При современном ведении сельскохозяйственного производства большое значение в его развитии имеют темпы роста механизации и электрификации. Анализ парка сельскохозяйственной техники показывает, что среднегодовое число тракторов уменьшилось. Техника, имеющаяся в

наличии фермерских хозяйств, в своем большинстве морально устарела. Обновление и пополнение хозяйств новой техникой идет слабыми темпами; лишь немногие фермерские хозяйства могут позволить себе приобрести новые виды с/х техники по причине их высокой стоимости.

Следует отметить, что за последние 3 года состав сельскохозяйственной техники в фермерских хозяйствах Тульской области практически не изменился. В 2009 году хозяйства приобрели сеялку СПУ-6 и 3 косилки КРМ-2,1.

Основным производственным направлением фермерских хозяйств Тульской области последние 3 года является мясо-молочное животноводство. Чтобы закрепить достигнутые в последние годы результаты производства молока и мяса, снизить их себестоимость, необходимо укрепить кормовую базу, необходимо шире внедрять механизацию всех процессов - для механизации раздачи кормов, внедрять на фермах молокопроводы.

Для развития отрасли растениеводства фермерам необходимо провести следующие мероприятия: внедрение прогрессивных индустриальных технологий возделывания сельскохозяйственных культур, применение сортовых семян, гибридов растений, удобрений, соответствующих местным условиям, для получения более высоких урожаев, строгое соблюдение агротехнических требований, систематический контроль качества механизированных работ, внедрение более производительных машин и агрегатов, желательно комбинированных, позволяющих за один проход осуществлять несколько операций, увеличивающих производительность труда, снижающих затраты, внедрение более современных организационных защит труда во всех отраслях растениеводства.

Проведенный анализ состава машинно-тракторного и техники фермерских хозяйств Тульской области показывает, что хозяйства в полном объеме не обеспечены тракторами для проведения работ в растениеводстве в оптимальные агротехнические сроки с полной механизацией всех процессов. Машинно-тракторный парк фермерских хозяйств существенно устарел. Более выгодно фермерам увеличивать продолжительность срока службы тракторов, чем покупать новые. Количество машин за последние годы уменьшилось, а площади угодий сравнительно не изменилось. Отсюда возрастает нагрузка на каждый трактор. Все это требует тщательной разработки планов-графиков проведения технических обслуживаний и ремонтов тракторов и с/х техники, а также строгого соблюдения сроков проведения этих работ. Для повышения эффективности использования сельскохозяйственной техники необходимо: пополнять и обновлять хозяйства новыми видами техники; укомплектовать хозяйства оборудованием для ремонта и технического обслуживания техники на стационаре и в полевых условиях; оборудовать площадки с навесами для имеющейся техники. Всё это будет обеспечивать техническую сохранность машин, способствовать сохранению затрат на техническое обслуживание и ремонт, снижение себестоимости продукции растениеводства и животноводства

С самого начала фермерского движения отсутствовала какая – либо конкретная программа его поддержки и развития, процесс создания фермерских хозяйств носил стихийный характер, без учета особенностей производства и без ограничений предоставления земли всем желающим. В настоящее время фермерские хозяйства держатся на инициативе самих организаторов, источником финансирования их выступают личные сбережения, а это очень длительный путь для накопления средств, необходимых для расширения производства. Для развития фермерских хозяйств в Тульской области, повышения их эффективности, увеличении в общем товарообороте необходимо: включить фермерские хозяйства во все действующие областные программы развития АПК области, осуществлять финансовую, производственную и кадровую поддержку фермерам, внедрять инновационные технологии во все отрасли производства сельскохозяйственной продукции. Особое внимание следует уделять отрасли растениеводства. Уборка зерновых, бобовых, крупяных и кормовых культур в нечерноземной зоне РФ связана с большими трудностями для фермерских хозяйств: невозможность приобретения фермером зерноуборочных комбайнов по причине их высокой стоимости; полеглость посевов и переувлажнение растений; неравномерного созревания и преобладания стеблевой массы в убираемой. Указанные причины приводят к сокращению посевов зерновых культур, к значительным потерям зерна (при прямом

комбайнировании жаткой до 8...10%), к повышению расхода горючего на 15...20% и снижению производительности комбайнов.

Предлагаем для устранения вышеизложенных причин внедрение и применение в фермерских хозяйствах для раздачи измельчения зерновых и кормовых культур прицепного адаптера кормораздатчика с универсальным прицепом-емкостью.

Выпускники профессиональных образовательных учреждений на рынке труда

Молодежь сегодня оказывается одной из наиболее уязвимых категорий, испытывающих значительные сложности при трудоустройстве. Традиционно в группу риска входят молодые специалисты – выпускники профессиональных учреждений, ищущие работу впервые, так же, как и молодежь без образования и специальности [2].

Основной проблемой данной группы является наличие противоречия между социально-профессиональными ориентациями молодежи и потребностями организаций и предприятий в рабочей силе. На сегодняшний день весьма актуальна проблема несбалансированности объемов и профилей подготовки специалистов с потребностями рынка труда. Это еще более усугубляет проблемы трудоустройства выпускников образовательных учреждений, особенно коммерческого сектора профессионального образования. Таким образом, выпускники профессиональных учреждений сегодня являются одними из наиболее проблематичных участников российского рынка труда.

Актуальность проблем занятости молодых специалистов подтверждается статическими данными. Так, по данным департамента образования Владимирской области в 2012 году численность выпускников учреждений профессионального образования в регионе составила 13609 чел., в том числе по уровням образования: ВПО – 5006 чел. (37%), СПО – 4747 чел. (35%), НПО – 3856 чел. (28%).

В службу занятости населения по Владимирской области в течение 2012 г. в поисках подходящей работы обратилось 18% (2484 чел.) выпускников, что в 6,4 раза превышает данные департамента образования по численности нетрудоустроенных выпускников. Из них: 69,2% выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, в силу разных причин не продолжившие дальнейшую учебу и не трудоустроившиеся; 30,8% выпускников учреждений высшего профессионального образования, не сумевшие трудоустроиться.

Анализ показывает, что активность обращения молодых специалистов в службу занятости значительно повышается с августа по октябрь. В этот период признавалось безработными более 65% выпускников от общей численности обратившихся. Такое положение объясняется невозможностью выпускников трудоустроиться самостоятельно по окончании обучения. За последние годы наблюдается также увеличение числа выпускников учреждений высшего профессионального образования, обратившихся в службу занятости. Если в 2010 г. доля таких выпускников составляла 23% всех обратившихся, то в 2012 г. доля выпускников учреждений высшего профессионального образования составляет 30%.

Проблема трудоустройства выпускников усугубляется тем, что образовательными учреждениями по ряду специальностей готовится избыточное количество молодых специалистов. Такие специалисты остаются не востребованными ни на производстве, ни общественными институтами. Большую часть выпускников учебных заведений профессионального образования, состоящих на учете в центрах занятости, составляют специалисты и рабочие по профессиям для сферы обслуживания, строительства, экономики и управления, гуманитарных наук, образования и педагогики. Наименее востребованным являются финансисты, юристы, коммерсанты, техники. Предложение по этим специальностям почти в 2 раза превышает спрос. Такие специальности традиционно создают напряженность на рынке труда, а среди безработных выпускников такие специалисты составили более половины.

Практика показывает, что выбор профессии (специальности) большинства выпускников НПО, СПО, ВПО соответствует требованиям рынка труда (востребованности профессии на рынке труда). Однако часть выпускников при выборе профессии руководствовались самыми разными

обстоятельствами (престижность профессии и ее высокооплачиваемость), но меньше всего реальным спросом на нее на рынке труда.

Несмотря на высокую потребность экономики в рабочих кадрах, численность выпускников НПО, приобретающих рабочие профессии, сокращается. Это является следствием все возрастающего стремления молодежи получить именно высшее или среднее профессиональное образование, несмотря на то, что по завершению учебы многие не могут трудоустроиться по специальности. Профессионально-квалификационные диспропорции между спросом и предложением рабочей силы усиливаются наличием в системе профессионального образования коммерческого сектора, который чаще всего действует без учета реальных потребностей рынка труда.

Таким образом, занятость, трудоустройство выпускников профессиональных учреждений – это проблема общегосударственная. Обеспечение занятости молодежи, в том числе и выпускников образовательных учреждений профессионального образования, является актуальной и долгосрочной задачей государственной социально-экономической политики. При этом решение проблем молодежной безработицы, несоответствия рынка образовательных услуг и потребностей рынка труда возможно только с позиции комплексного, системного подхода.

Развитие системы профессионального образования должно базироваться, с одной стороны, на потребностях в образовании населения, прежде всего молодежи. Знание образовательных потребностей определяют основные направления и темпы развития этой системы, решение кадровых проблем и эффективность работы центров занятости по профилактике и снижению безработицы [3]. С другой стороны, система профессионального образования должна учитывать кадровые потребности предприятий и организаций. В результате экономических и организационных реформ последних лет значительно изменились взаимоотношения между профессиональными учебными заведениями и предприятиями, а также государственными и негосударственными организациями в сфере подготовки молодых специалистов.

Важная роль в решении данной проблемы принадлежит государству, так как необходимо определение прогнозных параметров занятости с позиции макроэкономики для разработки концепции развития профессионального образования. Реализация общественно-экономической потребности в специалистах в рыночных условиях проявляется через спрос на образовательные услуги со стороны государственного сектора экономики в форме государственного заказа на подготовку специалистов, со стороны коммерческих структур - в форме договоров с профессиональными учебными заведениями.

В связи с тем, что выпускников профессиональных учреждений в нашей стране с каждым годом все больше, весьма актуальной становится проблема установления взаимодействия между высшими профессиональными учебными заведениями и организациями-работодателями. Для повышения эффективности молодежной занятости необходимо использование также и экономических стимулов, в том числе налоговых льгот, увеличивающих заинтересованность предприятий в предоставлении услуг по трудоустройству и приеме на работу молодых людей, их профессиональном обучении, повышении квалификации и переподготовке, устанавливая квоты для приема на работу молодежи. Иначе через несколько лет Россия окончательно отстанет от развитых стран, вставших на путь инновационного развития экономики.

Литература

1. Аврамова Е.М. Верпаховская Ю.Б. Работодатели и выпускники вузов на рынке труда: взаимные ожидания // Социологические исследования. 2006, № 4.
2. Беглова Е.И. Безработица молодежи: первоочередная проблема современного рынка труда // Экономические науки. 2010, №11.
3. Зерчанинова Т.Е. Выпускники профессиональных образовательных учреждений и рынок труда // <http://chinovnik.uapa.ru/modern/article.php?id=96>

Оценка кредитного риска: скоринговые модели или дерево решений

В современной практике оценки кредитного риска банками широко применяются скоринговые модели, в частности, их используют «Русский стандарт», «Райффайзенбанк», «Ситибанк», «ЮниКредит банк». На российском рынке представлены специализированные компании, разрабатывающие методики скорингового анализа и предлагающие соответствующее программное обеспечение: Credit Scoring Solution, EGAR Application Scoring, SAS Institute. Не снижается актуальность научных исследований, направленных на выявление преимуществ и недостатков и совершенствование скоринговой оценки.

Столь активное внедрение скоринга обусловлено целым рядом обеспечиваемых с его помощью преимуществ – скоростью, низкими издержками, исключением субъективизма оценки, возможностью отсеять до 90% ненадежных заемщиков и улучшением качества кредитного портфеля в целом. Наиболее весомым аргументом в пользу скоринговых моделей следует признать возможность определения вероятности неблагоприятного исхода (невозврата кредита) с приемлемой точностью. Но при этом не следует забывать о двойственной природе категории риска, возможности получения не только отрицательного и нулевого, но и положительного результата. Измерение риска не заканчивается установлением вероятности реализации рискованного события – не меньшее значение имеет размер потенциально возможного дохода и его изменчивость. Метод «дерева решений» позволяет учесть эти характеристики при принятии решения о кредитовании и, по мнению автора, повышает обоснованность такого решения.

Рассмотрим конкретную ситуацию. Банк осуществляет выбор между двумя вариантами кредитования. В первом запрашивается кредит в сумме 2000 тыс. руб., сроком на 1 год, ставка процента установлена в размере 20% годовых. Вероятность возврата кредита, оцененная банком по скоринговой модели, составляет 0,95. Обеспечение отсутствует. По второму варианту запрашивается кредит в сумме 5000 тыс. руб., сроком на 1 год, ставка процента может быть установлена в размере 15% годовых. Вероятность возврата 0,7. Предоставляется обеспечение в форме залога, рыночная стоимость которого с учетом затрат на востребование и реализацию при невозврате заемных средств составляет 4800 тыс. руб.

При построении дерева может быть выделено два этапа – этап принятия решения о кредитовании (момент времени t_0) и этап возврата средств (момент времени t_1).

Первый этап. В момент времени t_0 может быть принято решение о кредитовании первого либо второго заемщика. На этом этапе отток средств составляет 2000 тыс. руб. при первом варианте кредитования и 5000 тыс. руб. при втором.

Второй этап. В момент времени t_1 возможны четыре варианта развития событий (четыре ветви дерева):

1 – кредит и проценты по нему будут погашены первым заемщиком в сумме 2400 тыс. руб. (2000 тыс. руб. – основной долг, 400 тыс. руб. – сумма процентов) с вероятностью 0,95;

2 – кредит и проценты не будут погашены с вероятностью 0,05, при этом прямые потери банка составят 2000 тыс. руб.

3 – кредит и проценты по нему будут погашены вторым заемщиком в сумме 5750 тыс. руб. (5000 тыс. руб. – основной долг, 750 тыс. руб. – сумма процентов) с вероятностью 0,7;

4 – кредит и проценты не будут погашены с вероятностью 0,3, при этом прямые потери банка составят, с учетом взыскания залога 200 тыс. руб. (5000 тыс. руб. – 4800 руб.)

Дерево решений, построенное для данной финансово-хозяйственной ситуации, показано на рис. 1. Критерием для принятия решения о кредитовании могут служить статистические показатели оценки степени риска, расчет которых показан в таблице 1.

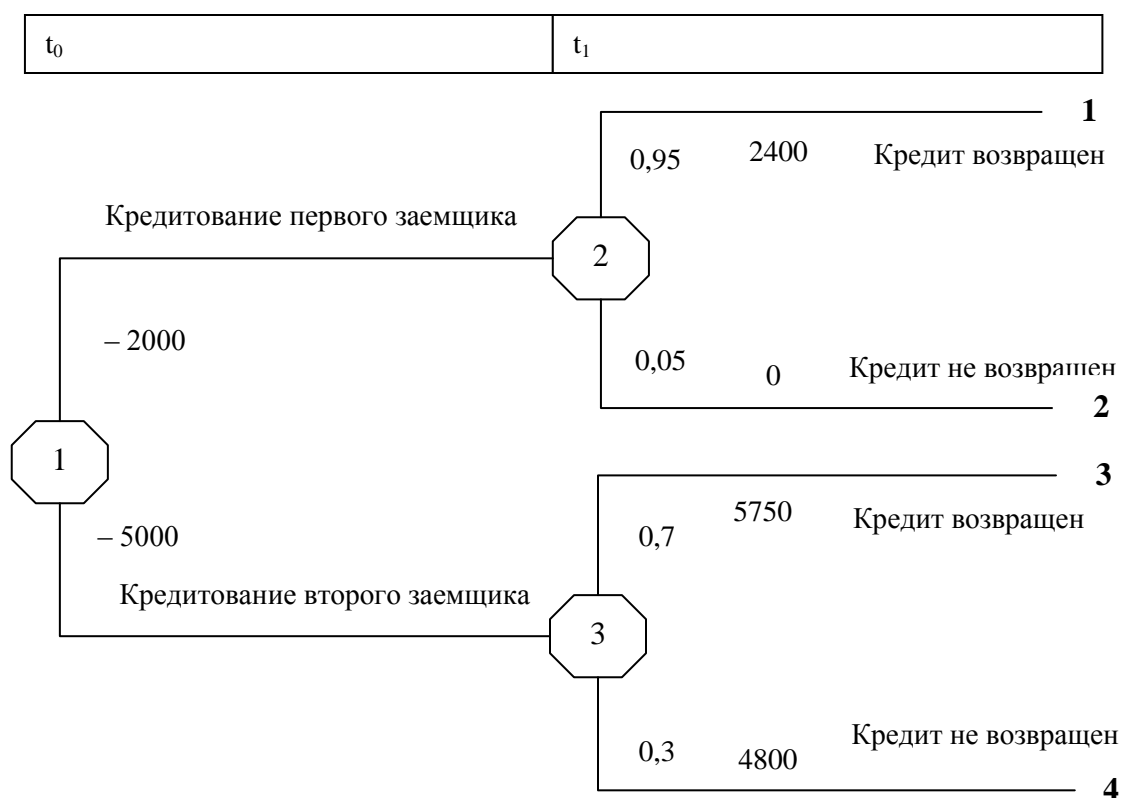


Рис. 1. Дерево решений для оценки кредитного риска

Таблица 1

Оценка кредитного риска по методу «Дерево решений»

Ветви	Чистый доход, тыс. руб.	Вероятность	Математическое ожидание	Дисперсия	СКО	Вариация
1	$-2000 + 2400 = 400$	0,95	380	77200	278	99%
2	-2000	0,05	-100			
Среднее ожидаемое значение			280	139613	374	80%
3	$-5000 + 5750 = 750$	0,7	525			
4	$-5000 + 4800 = -200$	0,3	-60			
Среднее ожидаемое значение			465			

При оценке кредитного риска на основе скоринговой модели первый вариант кредитования предпочтителен, но, как по критерию среднего ожидаемого значения, отражающего наиболее вероятный результат, так и по коэффициенту вариации, второй вариант кредитования является менее рискованным. При этом оба варианта кредитования сопряжены с повышенным риском (первый – катастрофического, второй – критического уровня). Приведенный здесь пример – не единственный, в процессе работы было изучено достаточно много ситуаций с разными вариантами развития событий, однако вне зависимости от специфики конкретного примера, применение метода дерева решений дает информацию более полную, чем скоринговая модель.

Литература

1. Шешукова Т.Г., Быкова М.В. Кредитный скоринг как система анализа заемщика-предприятия малого бизнеса кредитной организацией // Вестник Пермского университета. 2013, № 1. – С. 52-56
2. Скиба С.А., Лойко В.И. Современный подход к оценке платежеспособности клиента при кредитовании // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012, № 7. – с. 1-11

Экономические аспекты развития малых и средних предприятий в 2011 году

Анализ данных, представленных в статистическом сборнике [1] показывает наличие следующих тенденций изменения показателей предпринимательства в 2011 году по сравнению с 2010 годом. Существенно (на 40%) сократилось количество средних предприятий. Это обусловлено на наш взгляд резким увеличением ставки страховых взносов (до 34%), что привело к сокращению численности работников во многих средних предприятиях (до уровня ниже 100 человек), и, соответственно, переходу этих предприятий в категорию малых предприятий. Поэтому в предприятиях, которые остались в категории средних в 2011 году, средняя численность работников возросла на 20%. Несмотря на переход части средних предприятий в малые предприятия, численность работников, занятых в одном малом предприятии сократилась на 8%. Институциональные изменения, связанные с повышением ставки страховых взносов, привели к сокращению работников в малых предприятиях по причине нехватки средств на выплату этих взносов.

Вместе с тем в 2011 году сохранилась имевшая место в предыдущие годы тенденция роста количества малых предприятий в стране. Этот рост составил 10%, общая численность работников, занятых в малых предприятиях возросла на 3%. Однако в связи с сокращением количества средних предприятий общая численность работников, занятых в малых и средних предприятиях сократилась почти на 200 тысяч человек, что может рассматриваться в качестве отрицательной тенденции в развитии предпринимательства в нашей стране.

Оборот, приходящийся на одно малое предприятие с учетом инфляции (6%) в 2011 году по сравнению с 2010 годом практически не изменился. Производительность труда с учетом инфляции возросла на 10%. Оборот, приходящийся на одно среднее предприятие, вырос на 4% (с учетом инфляции), но при этом отмечается спад производительности труда на 10%.

Суммарные инвестиции в средние предприятия с учетом инфляции практически не изменились, а инвестиции в малые предприятия существенно сократились.

Учитывая сохраняющуюся в 2011 году дифференциацию основных показателей деятельности малых и средних предприятий по субъектам страны, для оценки имеющей место неравномерности, как показали проведенные ранее исследования [2] были разработаны экономико-математические модели, представляющие собой функции плотности нормального распределения.

Учитывая особенности деятельности малых и средних предприятий в качестве основных показателей, характеризующих предприятия, предлагается рассматривать среднюю численность работников, средний оборот и инвестиции в основной капитал, приходящиеся на одно малое и среднее предприятие, а также в расчете на одного работника.

При построении моделей в качестве исходных данных были использованы показатели, характеризующие совокупности предприятий во всех субъектах Российской Федерации. Вычислительный эксперимент основывался на массивах информации, характеризующей количество предприятий, численность их работников, оборот, инвестиции в основной капитал по совокупности малых и средних предприятий для каждого из субъектов страны.

Функции плотности распределения по каждому из рассматриваемых показателей приведены далее. Ниже представлены разработанные функции плотности нормального распределения средней численности работников, для совокупностей малых и средних предприятий всех субъектов Российской Федерации по данным за 2011 год:

- по совокупности малых предприятий

$$y_{\text{цмт}}(x_{\text{цмт}}) = \frac{70,2}{1,54 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{\text{цмт}}-6,72)^2}{2 \cdot 2,37}}; \quad (1)$$

- по совокупности средних предприятий

$$y_{\text{цсн}}(x_{\text{цсн}}) = \frac{1170}{20,63 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{\text{цсн}}-125,21)^2}{2 \cdot 425,60}}; \quad (2)$$

где $x_{\text{цмт}}, x_{\text{цсн}}$ - соответственно средняя численность работников совокупности малых предприятий, средних предприятий каждого субъекта Российской Федерации.

Функции плотности нормального распределения среднего оборота, приходящегося на одно предприятие по субъектам нашей страны в 2011 году, имеют следующий вид:

- по совокупности малых предприятий

$$y_{\text{омл}}(x_{\text{омл}}) = \frac{140,40}{2,63 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{\text{омл}}-9,82)^2}{2 \cdot 6,92}}; \quad (3)$$

- по совокупности средних предприятий

$$y_{\text{осн}}(x_{\text{осн}}) = \frac{433333}{89,41 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{\text{осн}}-294,04)^2}{2 \cdot 7,9910^3}}; \quad (4)$$

где $x_{\text{омл}}, x_{\text{осн}}$ - соответственно оборот, приходящийся на одно малое и среднее предприятие, млрд. руб.

Функции плотности нормального распределения оборота, в расчете на одного работника, занятого соответственно в малых и средних предприятиях по субъектам страны в 2011 году, имеют следующий вид:

- по совокупности малых предприятий

$$y_{\text{ормл}}(x_{\text{ормл}}) = \frac{18,72}{0,39 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{\text{ормл}}-1,53)^2}{2 \cdot 0,15}}; \quad (5)$$

- по совокупности средних предприятий

$$y_{\text{орсн}}(x_{\text{орсн}}) = \frac{58,50}{0,91 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{\text{орсн}}-2,31)^2}{2 \cdot 0,83}}; \quad (6)$$

где $x_{\text{ормл}}, x_{\text{орсн}}$ - соответственно оборота, в расчете на одного работника, занятого соответственно в малых и средних предприятиях, млн. руб.

Продолжая анализ закономерностей объемов инвестиций в малые и средние предприятия, рассмотренный в статье автора [2], ниже представлены функции плотности нормального распределения инвестиций в основной капитал, приходящихся на одно малое и среднее предприятие по субъектам страны в 2011 году:

- по совокупности малых предприятий

$$y_{\text{имт}}(x_{\text{имт}}) = \frac{8,91}{0,12 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{\text{имт}}-0,21)^2}{2 \cdot 0,014}}; \quad (7)$$

- по совокупности средних предприятий

$$y_{\text{исн}}(x_{\text{исн}}) = \frac{331,50}{6,49 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{\text{исн}}-15,10)^2}{2 \cdot 42,12}}; \quad (8)$$

где $x_{\text{имт}}, x_{\text{исн}}$ - соответственно инвестиции в основной капитал, приходящиеся на одно малое и среднее предприятие, млн. руб. в год.

Литература

1. Малое и среднее предпринимательство в России: статистический сборник. – М.: Росстат, 2012.
2. Пиньковецкая Ю.С. Закономерности развития предпринимательских структур в регионах // Экономика региона. 2012. №4.

Развитие экспорта Республики Беларусь на среднесрочную перспективу

Экспортная политика государства является одной из составляющих ее внешнеэкономической деятельности. В условиях протекающих процессов глобализации экономическое развитие любой страны зависит от ее способности интегрироваться в мировую хозяйственную систему. В связи с этим разработка и формирование принципов развития экспорта является одной из составляющих национальной экспортной программы Республики Беларусь на перспективу. Учитывая опыт и результаты реализации национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2005-2010годы и 2011-2015гг, возникла необходимость сформулировать основные принципы разработки стратегии экспорта Республики Беларусь на среднесрочную перспективу (период до 2020года).

Во-первых, *это ориентация на рыночные механизмы развития экспорта.* Данный подход предполагает создать единообразные рыночные стимулы (в том числе с использованием налогово-бюджетного, ценового и др.механизмов) для организаций, независимо от формы собственности, направленные на поиск перспективных внешних рынков и развития внутренних факторов конкурентоспособности предприятия и предпринимателя.

Во-вторых, *выделение стратегических мероприятий и концентрация усилий на их реализации.*

К числу таких мероприятий следует отнести:

- разработка и освоение новых экспортных товаров и услуг, планируемых к выводу на внешние рынки;
- реализация отраслевых (региональных, межрегиональных и межгосударственных – ЕЭП, СНГ) стратегий развития экспорта и их уточнений;
- изучение отраслевыми министерствами и концернами конъюнктуры зарубежных рынков;
- развитие сборочных производств за рубежом, экспорт технологий и др.

В-третьих, *включение в экспортные процессы среднего и малого предпринимательства* (хозяйствующих субъектов, не имеющих ведомственной подчиненности). В ходе реализации стратегии необходим систематический мониторинг экспортно-импортных отношении данной категории организаций, определение их вклада в развитие экспорта отрасли, региона и республики в целом, а также влияние внешнеэкономической деятельности данного сектора на сальдо внешней торговли. Механизмы реализации стратегии должны содержать рыночные инструменты и стимулы, способствующие росту экспорта данного сектора экономики и повышению его эффективности.

В-четвертых, *активное программирование.* Программные параметры в ходе реализации стратегии должны корректироваться с учетом результатов реализации ежегодных мероприятий по развитию экспорта. В программируемом периоде (до 2020 года) основной акцент делается не на валютный рост экспорта, а на повышение его эффективности, изменение структуры экспорта, увеличение доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции, опережающий рост экспорта услуг, освоение новых региональных рынков.

В-пятых, *ежегодная корректировка стратегических параметров* с учетом неодинаковой динамики экспорта по различным товарно-географическим сегментам (что должно отражать совершенствование экспортной стратегии и корректировку экспортных приоритетов республики), а также с учетом внешних факторов, влияющих на развитие отечественного экспорта (кризисы, циклическое развитие мировой экономики, колебания экономической конъюнктуры и др.).

В-шестых, *непрерывное научное и информационное сопровождение реализации стратегии.* При взаимодействии Института экономики НАН Беларуси, Научно-исследовательского института Минэкономики, Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен, отделов внешнеэкономической деятельности министерств и концернов требуется создание эффективной системы консультирования организаций-экспортеров. Научное сопровождение реализации

стратегии предполагает ежегодную корректировку прогноза развития с учетом фактических данных, разработку ежегодных мероприятий по развитию экспорта товаров и услуг, повышению экспортной конкурентоспособности национальных производителей.

Сформулированные принципы позволят Республике Беларусь преодолеть системные вызовы, спровоцированными как мировым финансово-экономическим кризисом, усиливающимися тенденциями глобализации и либерализации мировой экономики, так и внутренними факторами развития (возрастание глобальной конкуренции на рынке товаров (услуг), капиталов, технологий; ужесточение доступа к сырьевым, энергетическим, водным и продовольственным ресурсам, а также транспортным коридорам; ограниченность внутренних факторов роста, обусловленная технологическим отставанием в развитии некоторых секторов экономики, недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры, дефицитом высококвалифицированных управленческих, инженерных и рабочих кадров и др.)

Для Беларуси при разработке и реализации стратегии развития экспорта важно определить наиболее перспективные и конкурентоспособные направления развития и использования национального научного и научно-исследовательского потенциала, наладить производство высокотехнологичных товаров, поскольку отставание в развитии технологий последнего поколения снизит конкурентоспособность национальной экономики, повысит ее уязвимость от возможных факторов нестабильности мировых рынков.

Состояние и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России

В 2012-13 годах в экономике России прослеживается тревожная тенденция уменьшения численности предприятий в сегменте малого и среднего бизнеса.

В 2010 году в России насчитывалось 1602 тысячи малых предприятий. Показательна их структура по видам экономической деятельности: в оптовой и розничной торговле и сфере услуг – 41%; в обрабатывающей промышленности – 10%; в сельском хозяйстве – 3,4%; в других видах от 0,1% до 3...5%. Численность работников насчитывалась в 11,2 миллионов человек. Оборот составил 16873 миллиардов рублей [1]. По оценкам некоторых аналитиков численность малых предприятий сократилась за последние два года более чем на 600 тысяч. Это очень тревожный факт, подтверждающий, что становление эффективной рыночной системы в России слишком затянулось.

Малый бизнес в России исторически имеет тенденцию отставания по сравнению со странами сложившейся рыночной экономики. Причин этому много: востребованность малого предпринимательства со стороны господствующего крупного бизнеса еще невелика; менталитет россиян, сформировавшийся в условиях отрицания частной собственности; большая капиталоемкость основных и оборотных средств в условиях суровых природно-климатических условий; сложности с регистрацией и ведением хозяйства, связанные с корыстным поведением чиновников на местном уровне; возрастающий и возросший налоговый прессинг.

Перспективы развития малого предпринимательства в России тем не менее есть. Доля предпринимательского потенциала среди трудоспособного населения России составляет 11,7%. Эта цифра соответствует уровню других развитых экономических стран. Примечательно, что доля женщин в активном предпринимательстве составляет 38,5% [2]. Сегодня задача состоит в том, чтобы солидный предпринимательский потенциал превратился в значимый, реальный фактор экономического роста.

Конечно, малое предпринимательство нельзя противопоставлять крупному бизнесу, который определяет и будет определять технологическую, техническую и инновационно-экономическую мощь страны. Значимость малого предпринимательства и возрастание его роли проявляется в другом, в том, что он способен успешно решать задачи другого уровня. Эта способность определяется самой природой малого предпринимательства: - гибкой и оперативной реакцией на изменение рыночной конъюнктуры; - приспособляемостью к узкоспециализированному спросу; - использованием местных трудовых и природных ресурсов; - насыщаемостью местных рынков товарами повседневного спроса; - созданием дополнительных рабочих мест.

Другой составляющей укрепления сектора малого предпринимательства является внимание государства к его проблемам. На первый взгляд недостатка в этом внимании нет. За последние годы, начиная с 2005, принимались программы поддержки малого бизнеса, в 2006 году был принят федеральный закон «О защите конкуренции», в 2007 году – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Даже не всегда полная реализация провозглашенных государственных мер по поддержке малого бизнеса обеспечила заметный рост к 2010 году как численности предприятий этого сектора, так и количества занятых в нем работников. Почему же за последние два года вектор развития изменился в противоположную сторону? Причин, как всегда, несколько. Одна из них – усиление налогового бремени.

Ситуация с формированием государственного бюджета изменилась в худшую сторону и по внутренним и по внешнеэкономическим причинам. Но поправлять ее увеличением налоговых выплат предприятиями малого бизнеса чревато его «скукоживанием», уменьшением его

значимости. Между тем есть другие источники выправления финансового положения страны и регионов. И некоторые из этих источников очевидны.

Абсолютно назрела необходимость решительного пресечения разворовывания средств госбюджета. По признанию премьер-министра РФ Д. Медведева только по линии государственного заказа по этой причине в 2012 году было похищено более одного триллиона рублей. Однако за крупные хищения адекватных наказаний нет, что признает депутат Государственной Думы Борис Резник. Остается надеяться, что внесенный в Госдуму законопроект о конфискации имущества взяточников, казнокрадов и мошенников будет, наконец, принят к рассмотрению.

Общество «разъедает» коррупция на всех уровнях: федеральном, региональном, местном. Сегодня, когда урезаются бюджетные расходы на здравоохранение, образование, культуру, не индексируются зарплаты, власть должна найти способы решительно, не на словах, а на деле пересекать коррупционные действия.

Фантастические бюджетные средства попадают в руки топ-менеджеров России. М. Делягин, директор института проблем глобализации, проанализировал список самых дорогих топ-менеджеров, опубликованный журналом «Форбс». Из 25 фигурантов рейтинга 12 - руководители российских госкомпаний. Каждый из них в течение года получает дополнительно в среднем 17,2 миллионов долларов в год в форме так называемой «компенсации» [3]. Понятно, что такие сверхдоходы части людей дискредитируют политическую, экономическую и социальную систему, порождают в обществе рознь и крайнее раздражение. При всем при этом объем госзаимствований растет, их сумма достигла 652 млрд. рублей. Растут и расходы на обслуживание этого долга. В текущем 2013 году они выросли на 45 млрд. руб. [4].

Госбюджет теряет ежегодно сотни миллиардов рублей и по причине налоговых недоплат со стороны крупного производительного и финансового капитала, имеющего возможность прятать свои доходы в оффшорах. Огромные потери госбюджета связаны и с вывозом за границы России крупного капитала и его вложением там в недвижимое имущество. Несмотря на принимаемые государством меры объемы вывоза денежных средств не уменьшаются, в 2012 году они превысили 100 млрд. долларов. Есть и другие источники пополнения доходной части госбюджета.

Все приведенное свидетельствует о том, что крупный капитал все больше оказывает тормозящее влияние на поступательное развитие российской экономики и отрицательно сказывается на состоянии и перспективе малого и среднего предпринимательства.

Понятно, что крупный капитал стремится сохранить свои господствующие позиции, но российскому народу и российскому государству нужно развитие. Для этого нужны денежные средства. Добровольно вкладывать часть сверхприбылей в экономику олигархи не хотят, поэтому крайне необходима политическая воля руководителей страны для урезания корыстных личных интересов олигархического клана.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2010 г. – С. 367, 368.
2. Журнал «Вопросы экономики». 2007 г., №7. – С. 31.
3. «Аргументы и факты». 2013 г., №48. – С. 5.
4. «Аргументы и факты». 2013 г., №48. – С. 4.

Необходимо ли заимствовать американскую экономическую парадигму отношения к труду

В рамках развития темы отношения к труду россиян и американцев важно рассмотреть вопрос о необходимости и возможности заимствования отношения к труду людей в разных государствах [1,2,3].

Во-первых, так ли хорошо мы знаем себя и своих соседей, чтобы принимать скоропалительные решения об их перспективности и нашей отсталости. Российский народ узнал об изобилии супермаркетов, о больших возможностях для личности, о защите прав. Другая система видится более предпочтительной и издали представляется единственным средством решения собственных проблем. При этом нелегко разглядеть, что и там много серьезных проблем и опасных тенденций.

Рынок эффективно балансирует спрос и предложение, но не в состоянии привести в соответствие покупательскую способность и потребности населения. В условиях рыночной экономики те, у кого нет денег, будут голодать даже тогда, когда на прилавках изобилие. Рынок не представляет всем равные возможности. Только большие деньги дают большие экономические и политические возможности. Мировая экономика все больше поглощает средний класс, разделяя население планеты на очень богатых и очень бедных.

Рыночная экономика отдает приоритет сегодняшнему потребителю. Расплачиваться будет будущее поколение (отсюда отравленный воздух, вода, вырубка лесов и т.д.). Серьезной проблемой, в этом плане, является проблема роста рыночной экономики. Каждый индивид стремится увеличить доходы, т.к. именно деньгами измеряются все ценности. Идея о сокращении доходов в этих условиях – святотатство. Меры по сокращению неограниченного потребления не имели успеха в тех странах, где их пытались проводить. Но рост не может продолжаться бесконечно, всему есть пределы. Чтобы все на Земле имели такой же уровень жизни, как в экономически развитых странах, потребление (и соответственно производство) должно бесконечно увеличиваться. Экономически развитые государства не готовы сократить уровень потребления и если еще и мы выберем неверный путь, наши новые свободы ускорят приближение экономической катастрофы.

Пока европейские (и американские) промышленники, снижая себестоимость товара и давя конкурентов, используют дешевую рабочую силу бесправных нелегальных эмигрантов или переносят производство в дешевые страны, свои работники переходят на социальное пособие, развращаются от вынужденного безделья [4]. А в современном мире ожидания прибыли высоки настолько, что компании все чаще думают о том, чтобы сменить место расположения своих заводов (часто из-за высокой стоимости рабочей силы). Общая стоимость часа работы (евро): (0-5) – Польша, Венгрия; (15-20) – Испания, Канада, Италия, Япония, США, Великобритания; (20-25) – Франция, Швеция, Голландия; (25-30) – Швейцария, Германия, Норвегия, Дания. Люди воспринимают это как предательство [5].

Борьба за низкие цены на товары для граждан данной страны (с целью увеличения потребления) оборачивается плохими социальными, экономическими и экологическими последствиями для других стран. Например, чилийским фьордам нанесен настоящий экологический удар вследствие размещения там ферм по выращиванию лосося.

В итоге, растет пессимизм в отношении перспектив развития мировой экономики и повышения уровня жизни. Об этом свидетельствуют многочисленные опросы в различных странах

мира, проведенные институтом Гэллапа. Наиболее пессимистично настроены жители стран Западной Европы и Северной Америки.

Объективная цель рынка – максимум прибыли при минимуме затрат. Рынок может привлекать в производство общественную энергию, а может наоборот оттягивать. Например, с целью существенного сокращения конкуренции на рынке труда немецкое общество долгие десятилетия успешно боролось за то, чтобы молодежь была выключена из экономической жизни страны как можно дольше. «Отложенное взросление» стало девизом и образом жизни. Модель работала при устойчивом экономическом росте. В настоящее время Германия делает ставку на более жесткое воспитание элит [5].

Швейцарскую часовую индустрию в ближайшее время ждут серьезные испытания, связанные с дефицитом кадров. Труд часовщика – сложен, многие операции делаются вручную. Необходимо учиться не менее 6 лет и несколько лет практиковаться. Часовая индустрия страны держится на старожилах. Молодые неохотно идут в профессию, они как и везде в мире, предпочитают профессии, связанные с маркетингом и рекламой, а не тяжелый технический труд [6].

В России сейчас прибыльнее всего экспортировать сырье, продавать импортный ширпотреб, а не производить свой, выгоднее торговать алкоголем. Российский рынок обрел деструктивный характер – это работа на исчезновение отечественной промышленности и морали. Если жить по рыночным законам, оказывается убыточным кормить себя, дешевле ввозить еду из более дешевых стран, убыточно высококачественное образование - дешевле пускать импортных специалистов и давать гражданство способным[4].

Итак, на взгляд автора, любые заимствования упрощают картину мира и не снимают индивидуальную ответственность за развитие.

Литература

1. Отношение к труду россиян и американцев: сравнительный анализ с использованием динамических системных матриц / Современные подходы к управлению: теория и практика: монография / Под общ. ред. Н.В. Чайковской. – Муром: Изд.-полиграф. центр МИ ВлГУ, 2011. – с.53-76.
2. Сычева О.А. Индивидуализм и коллективизм в отношении к труду работников (в рамках концепции динамических системных матриц) // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. 2011, № 5.
3. Сычева О.А. Эволюция общин в мире (в рамках концепции динамических системных матриц) // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы, 2012, № 6.
4. Веллер М. Великий последний шанс / М. Веллер. – СПб: Пароль, 2006. – 464 с.
5. Сумленый С. Германия на распутье // Эксперт, 2011, № 10.
6. Москаленко Л. Хронос проголодался // Эксперт, 2012, № 17.

Сравнительный анализ использования основных средств Гомельской (Республика Беларусь) и Смоленской областей (Российская Федерация)

Основные средства занимают, как правило, основной удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия. От их количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия: выпуск продукции, ее себестоимость, прибыль, рентабельность, устойчивость финансового состояния.

В процессе эксплуатации основные средства изнашиваются. Обобщающими показателями состояния основных средств являются коэффициенты износа и годности.

Коэффициент износа отражает состояние изношенности объектов основных средств и позволяет сделать предварительные выводы о необходимости их обновления. Коэффициент годности указывает какая часть (%) стоимости основных средств еще пригодна к эксплуатации.[1]. Чем ниже коэффициент износа (выше коэффициент годности), тем лучше техническое состояние основных средств.

Анализ технического состояния основных средств Гомельской и Смоленской областей представлен в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Анализ износа основных средств за 2010-2011годы по Гомельской области [2]

Показатели	2010г.	2011г.	Абсолютное отклонение
Коэффициент износа, %	45,0	42,0	-3,0
Коэффициент годности, %	55,0	58,0	+3,0

Анализ коэффициентов годности и износа по Гомельской области показал, что основные средства предприятий Гомельской области имеют удовлетворительное техническое состояние: наблюдается снижение степени изношенности основных средств на 3 пункта, при этом увеличивается коэффициент годности на 3 пункта, что оценивается положительно и говорит об улучшении технического состояния основных средств. Повышение коэффициента годности подтверждает тенденцию обновления оборудования.

Таблица 2

Анализ износа основных средств за 2010-2011годы по Смоленской области [3]

Показатели	2010г.	2011г.	Абсолютное отклонение
Коэффициент износа, %	45,4	42,5	-2,9
Коэффициент годности, %	54,6	57,5	2,9

При проведении анализа данных показателей по Смоленской области, можно сделать вывод о том, что основные средства предприятий практически наполовину амортизированы: коэффициент износа является достаточно высоким, но при этом наблюдается его снижение на 2,9 пункта и увеличение коэффициента годности также на 2,9 пункта, что является положительным явлением для предприятий. Следует отметить, что состояние основных средств рассматриваемых областей практически не отличается.

В таблице 3 рассмотрены показатели по Республике Беларусь и Российской Федерации.

По данным таблицы 3 можно проследить, что коэффициент ввода в Республике Беларусь в 2011 году увеличился на 0,3 пункта, по отношению к 2010 году, а в Российской Федерации на 0,2 пункта, что оценивается положительно.

Ускорение процессов обновления и ликвидации основных средств ведет к снижению степени их изношенности и наиболее быстрому обновлению оборудования. По результатам проведенных расчетов наблюдается благоприятная тенденция увеличения коэффициента обновления.

Таблица 3

Анализ показателей движения и технического состояния основных средств Республики Беларусь и Российской Федерации за 2010-2011 годы [2], [4]

Показатели	2010 год	2011 год	Абсолютное отклонение
1. Коэффициент обновления, %			
Республика Беларусь	5,0	5,3	0,3
Российская Федерация	3,7	3,9	0,2
2. Коэффициент выбытия, %			
Республика Беларусь	1,1	3,3	2,2
Российская Федерация	0,8	0,8	0,0
3. Коэффициент износа, %			
Республика Беларусь	45,7	42,6	-3,1
Российская Федерация	47,1	47,9	0,8
4. Коэффициент годности, %			
Республика Беларусь	54,3	57,4	3,1
Российская Федерация	52,9	52,1	-0,8

Сравнивая коэффициенты выбытия можно наблюдать, что в анализируемом периоде в Республике Беларусь производится вывод из производства устаревшего, менее производительного оборудования, данный коэффициент увеличился на 2,2 пункта в сравнении с предыдущим годом. Что касается Российской Федерации - данный коэффициент остаётся неизменным.

Анализируя коэффициенты износа и годности в Республике Беларусь, наблюдается снижение коэффициента износа на 3,1 пункта и увеличение коэффициента годности на 3,1 пункта, что оценивается положительно. Чем выше коэффициент годности и ниже коэффициент износа, тем эффективнее предприятие управляет своими средствами и их техническое состояние оценивается выше. Снижение коэффициента износа основных средств в Республике Беларусь обусловлено высоким уровнем коэффициента их обновления. В Российской Федерации происходит увеличение коэффициента износа на 0,8 пункта и снижение коэффициента годности также на 0,8 пункта, что говорит об изношенности основных средств и невыполнение мероприятий по вводу в действие нового оборудования, его реконструкции и модернизации.

Литература

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.
2. Регионы Республики Беларусь. Социально-экономические показатели. 2013: Статистический сборник. Том 1. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 321с.
3. Смоленская область в цифрах. 2012: Крат. стат. сб./Смоленкстат – С., 2012. – 350 с.
4. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2013. – 573 с.

Механизмы налогового стимулирования и учет обновления основных средств

Новый федеральный закон "О бухгалтерском учете" № 402-ФЗ от 6.12.2011г. введен в действие с 1 января 2013года. Он способствует повышению качества и эффективности регулирования сферы бухгалтерского учета. В ближайшие два года будут разработаны новые подходы к ведению бухгалтерского учета. Механизм регулирования бухгалтерского учета будет осуществляться через стандарты бухгалтерского учета: федеральные, отраслевые, экономического субъекта. Также должны быть разработаны новые Положения по бухгалтерскому учету основных средств с целью повысить эффективность их использования.

Обновление основных средств на предприятиях потребует колоссальных собственных и заемных инвестиций. Механизмы налогового стимулирования должны заинтересовать хозяйствующие субъекты их заменить и обновить. Приобретая основные средства предприятия имеют право:

- по движимому имуществу не платить налог на имущество.
- воспользоваться амортизационной премией;
- применять повышающий коэффициент к основной норме амортизации.

Сумма амортизационных отчислений и средства, полученные по вышеперечисленным мероприятиям должны аккумулироваться в едином амортизационном фонде и использоваться строго по целевому назначению. Рассмотрим эти вопросы более подробно.

Во- первых, все движимые основные средства, которые приняты к учету 1 января 2013 года или позже налогом на имущество не облагаются. К движимому имуществу относятся машины, оборудование, офисная техника, автомобили, станки, мебель. Такое правило в статье 374 НК закрепил Федеральный закон от 29 ноября 2012 г. №202-ФЗ.

Во-вторых, при покупке основных средств предприятия могут воспользоваться амортизационной премией и одновременно включать в состав расходов часть первоначальной стоимости приобретенных основных средств. Это право установлено ст. 372 Налогового кодекса. Если предприятие решит воспользоваться таким правом, то это нужно зафиксировать в учетной политике. Размер амортизационной премии зависит от амортизационной группы и составляет:

- 10% по объектам первой, второй, восьмой, девятой и десятой амортизационных групп;
- 30% по объектам третьей - седьмой амортизационных групп.

Кроме этого, с 1 января 2013 года при продаже основных средств амортизационную премию восстанавливать не требуется. Исключением является лишь только тот случай, когда покупателем выступают взаимозависимые организации и граждане. По ранее действующему законодательству, если налогоплательщик продавал основное средство, по которому начислялась амортизационная премия и с момента ввода в эксплуатацию основного средства прошло не более пяти лет, то ему необходимо было восстанавливать амортизационную премию и включать ее в налоговую базу по налогу на прибыль.

В - третьих, применение повышающего коэффициента в отношении энергоэффективных объектов основных средств. В настоящее время такой коэффициент применяется к основной норме амортизации, но не выше 2. Повышающий коэффициент по энергосберегающим объектам действует с 1 января 2010 года. Перечень имущества с высокой энергетической эффективностью установлен постановлением Правительства РФ от 16 апреля 2012 года № 308. Всего в перечне 132 позиции и они имеют коды ОКОФ. Если такие основные средства имеются на предприятии по ним можно начислять ускоренную амортизацию.

Высокий уровень износа основных средств создает на предприятиях технические риски:

- потеря технологического потенциала вследствие старения станочного парка и стандового оборудования и высокой стоимости мероприятий по техническому перевооружению производства.
- существенное отставание от зарубежных конкурентов в разработке новых образцов продукции из-за низкого качества отечественной элементной базы и современных технологий.

Начисленная сумма амортизация учитывается на пассивном счете 02 «Амортизация основных средств» и вся сумма должна быть направлена на модернизацию и замену оборудования. Однако, как показывает практика, эти средства используются не по целевому назначению. Они поступают в составе выручки от реализации на расчетный счет и учитываются в оборотных средствах. Этот процесс необходимо контролировать и для этого следует внести изменения в существующую систему бухгалтерского учета. [2].

На сумму начисленной амортизации, амортизационной премии необходимо создавать амортизационный фонд и отражать это корректирующей записью: Дебет счета "Нераспределенная прибыль прошлых лет" и кредит счета "Амортизационный фонд". [1]

Рассмотрим последовательность начисления, зачисления и распределения этих сумм.

1. Начисление амортизации основных средств ведется по дебету счетов: 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» и кредиту счета 02 «Амортизация основных средств».

2. Формирование амортизационного фонда осуществлять на отдельном счете бухгалтерского учета следующей записью: Дебет счета «Нераспределенная прибыль прошлых лет» и кредит счета «Амортизационный фонд».

3. Зачисление суммы амортизационного фонда производить на специальном счете в банке: Дебет счета « Специальные счета в банке» и кредит счета «Расчетный счет».

4. Освобождение суммы амортизационного фонда от налогообложения при расчетах налога на прибыль. Государство в этом случае предоставляет льготу и контролирует использование этих средств.

5. Использование сумм амортизационного фонда со специального банковского счета разрешать строго по целевому назначению и отражать проводкой : Дебет счета «Амортизационный фонд» и кредит счета «Нераспределенная прибыль прошлых лет».

Кроме этого, для реальной оценки основных средств было бы справедливо отражать их в балансе по первоначальной или восстановительной стоимости и в активе баланса добавить регулируемую статью "Амортизационный фонд". Международные стандарты финансовой отчетности устанавливают для оценки основных средств справедливую стоимость.

Литература

1. Палий В.Ф. Модернизация экономики и совершенствование методологии бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет, № 3, 2010. – С.7-10.
2. Федина В.В. Формирование рациональной структуры средств в условиях модернизации экономики // В мире научных открытий, 2010, Том 6, выпуск 6.3.

Налоговый контроль как составная часть налогового администрирования

Российские ученые предлагают классификацию налогового контроля, в основу которой положены принципы, характеризующие данный феномен с разных сторон, что позволяет рассматривать контролирующую деятельность налоговых органов во многих аспектах.

Комплексный налоговый контроль подразумевает исследование всего комплекса деятельности подконтрольного лица, тематический (специальный или выборочный) налоговый контроль - осуществление проверки деятельности подконтрольного лица по уплате определенных налогов, а целевой налоговый контроль производится по отдельным финансовым операциям налогоплательщиков, таким, например, как экспортно-импортные операции.

Сплошной налоговый контроль предполагает проверку всех имеющихся документов, связанных с уплатой налогов и сборов, выборочный налоговый контроль предусматривает проверку только части специально отобранных документов.

Документальный налоговый контроль основывается на изучении документально зафиксированных данных, фактический налоговый контроль - на изучении фактического состояния объектов налогообложения, а встречный налоговый контроль предусматривает получение информации о действиях обязанных лиц от их контрагентов, банков и других третьих лиц.

Камеральный налоговый контроль проводится по месту расположения налогового органа, выездной налоговый контроль проводится по месту нахождения проверяемого лица.

Внеплановый налоговый контроль осуществляется только в установленных налоговым законодательством случаях. Первоначальный налоговый контроль - контрольные мероприятия, проводимые в отношении какого-либо налогоплательщика впервые в течение календарного года, в свою очередь повторный налоговый контроль - это, когда за период осуществляются две и более выездных налоговых проверки по одним и тем же налогам, подлежащим уплате или уплаченным налогоплательщиком за один и тот же период.

Целью внутреннего контроля является проверка: ведения финансовых документов; своевременного и правильного заполнения всех регистров налоговой отчетности, деклараций и промежуточных расчетов налоговых платежей, книг покупок-продаж для расчетов налога на добавленную стоимость, справок по авансовым платежам налога на прибыль; защищенность активов предприятия; обеспечение достоверности бухгалтерского учета [1].

Эффективность налогового контроля характеризуется:

- уровнем мобилизации в бюджетную систему налоговых доходов и других обязательных платежей;
- полнотой учёта налогоплательщиков и объектов налогообложения;
- снижением числа судебных разбирательств и жалоб налогоплательщиков на действие субъектов налогового контроля.

Налоговый контроль является одним из главных элементов государственного налогового администрирования. Его цели и основные задачи имеют четко выраженный налоговый характер, а их непосредственное достижение и руководство самим процессом налогового контроля становятся возможными посредством реализации взаимосвязанной системы мероприятий и процедур, действий и операций, приемов, способов и методик контрольного, проверочного, аналитического и процессуального характера [2].

Таким образом, налоговый контроль, как составная часть системы налогового администрирования, обеспечивает определение направлений совершенствования и способов реализации правового механизма по наиболее эффективному формированию, распределению,

использованию финансовых ресурсов государства, обеспечивающих решение стоящих перед государством задач во всех сферах жизни общества.

Литература

1. Титов, Л. С. Формы, методы, виды налогового контроля и их юридическое содержание / Л. С. Титов // Финансовое право. 2005. № 6. – С.33-37.
2. Налоговый контроль: налоговые проверки и производство по фактам налоговых правонарушений. Учебно-практическое пособие / Под общей ред. Ю.В.Кваши. – М.: Юрист, 2001.

Основные предпосылки и этапы создания собственного бизнеса для осуществления предпринимательской деятельности в России

В условиях рыночной экономики значительную часть предприятий составляют малые. Причем, имеет место стабильная тенденция к увеличению их числа.

В развитых странах малый бизнес является неотъемлемой частью рыночного хозяйства. Он, как источник прогрессивных экономических изменений, приобрел особую актуальность в 90-х годах: малые предприятия содействуют развитию конкуренции, создают новые рабочие места, интенсивно разрабатывают и осваивают новые технологии, и тому подобное. Кроме того, малый бизнес является элементом демократизации экономики и общественной жизни, фактором поддержания социальной справедливости в обществе.

Малые предприятия имеют целый ряд преимуществ в управлении: простота коммуникаций, отсутствие жесткой иерархии, возможность оперативной корректировки целей. Отличительной особенностью малого бизнеса является его доступность как сферы деятельности для широкого круга людей, которая обусловлена тем, что его функционирование не предполагает крупных финансовых вложений, не требует больших материальных и трудовых ресурсов. Малые фирмы могут вникнуть в нужды каждого конкретного потребителя, способствовать максимальному удовлетворению их потребностей. [2].

Процесс формирования собственного бизнеса регламентирован действующим гражданским законодательством, федеральным законом от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" и другими нормативными документами, регулирующими все процедуры создания и функционирования предпринимательских организаций.

Собственный бизнес, сформированный в той или иной организационно-правовой форме, должен располагать следующими предпосылками:

- наличие ресурсов, как денежных, так и материальных для формирования уставного капитала;
- наличие ресурсов, необходимых для осуществления выбранного вида деятельности;
- наличие помещений, необходимых для размещения офиса или возможность аренды нежилых помещений;
- предварительное исследование рынка, на котором предприниматель будет осуществлять свою деятельность;
- наличие команды квалифицированных участников деятельности собственного бизнеса, владеющих необходимыми знаниями, навыками и умением оперативно решать управленческие и экономические задачи. [1].

Тот, кто желает стать предпринимателем, должен быть эрудирован в той сфере деятельности, в которой планирует сформировать собственный бизнес. Предприниматель, в своей работе, должен предвидеть предполагаемые последствия от риска, владеть необходимой информацией обо всех особенностях деятельности собственного бизнеса, о потребителях своей продукции, о поставщиках и о наличии имеющихся и возможных конкурентах.

Поскольку, в настоящее время в России, сложился огромный бюрократический слой чиновников, вследствие чего сформировалась достаточно агрессивная по отношению к предпринимателям внешняя среда. Поэтому, предприниматель вынужден прогнозировать решения и действия как федеральных, так и местных органов власти, которые зачастую являются тормозом в дальнейшем развитии предпринимательства и в ряде случаев ущемляют их права. [3].

При планировании собственного бизнеса, предприниматель должен руководствоваться важнейшими рыночными закономерностями. Прежде всего, необходимо определить

востребованную потребность и удовлетворить интересы потребителей, так как это является главной целью любой предпринимательской деятельности. Удовлетворяя интересы потребителей с высоким уровнем качества, предприниматель получает возможность достигнуть положительных результатов своей деятельности. При производстве товаров необходимо стремиться к минимальным затратам, так как в противном случае последует отрицательная реакция рынка на эти товары. Тогда реализовать эти товары предприниматель не сможет, как и получить ожидаемую прибыль. При установлении цен на производимые товары, предприниматель должен иметь в виду действия конкурентов, постоянно оценивать покупательский спрос и регулировать уровень насыщения товарами соответствующего сегмента рынка.

При создании собственного бизнеса необходимо соблюдать последовательность этапов, которые все являются важными. Но наиболее значимым из них является этап обоснования и формирования предпринимательской идеи, поскольку именно на этом этапе определяется цель предпринимательской деятельности и экономический интерес при осуществлении выбранного вида деятельности. Следует отметить, что предпринимательская идея должна быть воплощена с такими результатами, которые являются востребованными и будут признаны рынком. [5].

Также достаточно важным этапом при создании собственного бизнеса является этап формирования финансовых ресурсов предпринимателя. Эти ресурсы необходимы для формирования уставного капитала, а также для создания условий деятельности собственного предприятия, то есть для найма рабочей силы, приобретения материальных производственных запасов и других факторов производства. Кроме того, на этом этапе решается вопрос получения необходимой научно-технической информации, в частности по освоению и использованию новых технологий. Эти аспекты реализуются путем разработки проектов и технико-экономического обоснования бизнес-плана, который должен завершать этап создания собственного бизнеса. Следует подчеркнуть, что в рамках бизнес-плана предприниматель должен определиться с выбором организационно-правовой формы своего предприятия, ориентируясь на поставленные цели, финансово-экономические и кадровые возможности, опыт, знания и другие факторы.

При создании собственного бизнеса большое значение имеет разработка учредительных документов собственного предприятия предпринимателя, которые определяют весь механизм организации и функционирования его деятельности. При разработке устава и (или) учредительного договора необходимо руководствоваться положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, федеральными законами и другими нормативными актами. [4].

Большинство людей задумывается о том, чтобы открыть свой бизнес в той области, в которой они имеют определенный опыт. Но в какой бы области новая фирма не создавалась, главным условием является то, чтобы она была жизнеспособна и чтобы все особенности и специфика предпринимательской деятельности соответствовали и не противоречили нормам и требованиям законодательства России.

Литература

1. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Антилов А.И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуальные проблемы современной науки, Издательство Проспект, 2009, № 6, 840 с.
3. Горностаева Ж.В., Ткачева Л.Е. Роль региональных органов власти в процессе управления развитием бизнеса в регионе // Современная экономика: проблемы и решения. 2010. №12.
4. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. - М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 220 с.
5. Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России // Инновации, № 9, 2011.