Центр Экономических Исследований

ISSN 2079-9446

НАУЧНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ЖУРНАЛ

Экономические исследования

ЭЛЕКТРОННОЕ ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

www.erce.ru

4
декабрь
2015

Перейти к содержанию

ISSN 2079-9446

Экономические исследования

www.erce.ru

Ежемесячный научный интернет-журнал

№4 – Декабрь 2015 года

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(Свидетельство о регистрации Эл № ФС77-39427 от 15.04.2010)

Редакционная коллегия:

Е.В. Горшенина, д.э.н., профессор,
Почётный работник высшего профессионального образования РФ – главный редактор;
Г.К. Лапушинская, д.э.н., профессор;
П.И. Разиньков, д.э.н., профессор,
Н.А. Семёнов, д.т.н., профессор,
А.Н. Горшенин, к.э.н.;
Н.А. Мансурова, к.э.н., доцент;
О.В. Кудрявцева, к.э.н., доцент;
А.А. Смородова, к.э.н., доцент;
М.С. Малаева – зам.главного редактора.

Учредитель журнала
ООО «Центр экономических исследований»

Адрес редакции: Россия, 170008, г. Тверь, ул. Т. Ильиной, д. 1 А,
ООО «Центр Экономических Исследований»
Моб. +7 910 9311297; +7 919 0533769
Факс: (4822) 50-74-91 **E-mail:** mail@erce.ru
Web-site: www.erce.ru

Все права защищены. Ни настоящее издание, ни какая-либо его часть не подлежат воспроизведению и распространению в любой форме или любыми средствами: электронными, механическими и т.п. – без предварительного разрешения редакции журнала.

©ООО «Центр экономических исследований, 2015

Перейти к содержанию

Центр Экономических Исследований

В этом номере журнала:

- **Влияние экономических санкций на структуру внешнеэкономических связей (М.Г. Ливинцова, М.Д. Мишина, Н.Д. Мишин)**

- **Поддержка принятия управленческих решений при переходе на IT-аутсорсинг (Н.А. Мансурова, Ю.О. Румянцева)**

- **Управленческие решения: обоснование трансфертных цен, способствующих устойчивому развитию регионов России (К.Ю. Котова, М.С. Авраменко)**

- **Финансовое обеспечение социальной сферы в Российской Федерации: ключевые ориентиры, проблемы и пути решения (И.В. Балынин)**

- **Материалы из монографии**

- **Рейтинги регионов России: статистический обзор**

- **Итоги конкурса**

- **Информация о журнале**

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА СТРУКТУРУ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Специальность: *Экономика и управление народным хозяйством*
Направление: *Макроэкономика*

Авторы: *М.Г. ЛИВИНЦОВА, к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента недвижимости и технологий Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого,*
М.Д. МИШИНА, студентка бакалавриата инженерно-экономического института Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого,
Н.Д. МИШИН, студент бакалавриата инженерно-экономического института Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого

В статье рассмотрены основные проблемы внешнеэкономических связей России и ее основных торговых партнеров в условиях экономических санкций. Выявлены направления оптимизации структуры внешнеэкономических связей.

The article describes the main problems of foreign economic relations of Russia and its main trading partners in terms of economic sanctions. Identified areas of optimization of the structure of foreign economic relations.

Ключевые слова: внешняя торговля, импорт, экспорт, санкции, импортозамещение, финансовый кризис, торговое партнерство, экономика России, Европейский Союз, Китай, БРИКС.

Keywords: foreign trade, import, export, sanctions, , import substitution, financial crisis, trade partnership, Russian economy, the European Union, China, BRICS.

Хотя Россия и имеет обширную ресурсную базу и занимает выгодное географическое положение, ей постоянно приходится сталкиваться с различными экономическими и юридическими барьерами. Однако вступление РФ в ВТО дало незначительное ослабление экономических барьеров. При этом межрегиональный обмен товарами и услугами в России не в состоянии гарантировать достаточный уровень оптимальных экономических показателей. Эта ситуация еще осложняется нарастающим давлением со стороны США и ряда европейских стран посредством санкций, что вынуждает Россию искать альтернативные решения во внешнеэкономической деятельности.

Перейти к содержанию

В современных условиях для России особую важность приобретают проблемы оптимизации структуры внешнеэкономических связей. Уже больше года внешнеэкономические санкции оказывают важнейшее влияние на внешнеэкономическую деятельность.

Ввиду ситуации в Крыму, проведения референдума жителей, многими воспринятого как нелегитимного, и заявлений о присоединении полуострова к России, западные политики сочли, что воссоединение России и Крыма угрожает территориальной целостности Украины. Тогда, с целью повлиять на политику РФ, США и Европейский союз (ЕС) предусмотрели введение санкций, которое планировалось осуществить в три этапа.

Первая волна санкций имели целью не ограничение внешней торговли между странами, как ответные санкции РФ, а носили лишь политический характер. Сначала были созданы визовые барьеры в виде формирования особых списков, направленных на отдельных лиц.

Вторая волна санкций, начавшаяся с присоединением Крыма весной 2014 г., была направлена на запрет поставок военной продукции, инициаторами которого выступали Великобритания, Германия и США.

Дальнейшее развитие пакета санкций произошло в июне 2014 года. Данный пакет санкций уже имел несколько иные задачи, а именно усиление экспортного режима к ряду российских компаний в области военной промышленности. Таким образом, США и ЕС перешли от точечных санкций в отношении отдельных лиц и компаний к мерам против целых секторов российской экономики. В результате санкций Запада в той или иной степени пострадали банковский, оборонный и энергетический сектора. В конечном итоге к концу 3 квартала 2014 г. некоторые страны ввели запреты на импорт и экспорт продукции для нефтегазовой отрасли.

Последним случаем применения подобной практики стала сентябрьская волна санкций. Ответными мерами на введенные санкции стал Указ главы государства от 6 августа 2014 г. №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», принятого 7 августа 2014 г. постановлением Правительства РФ №778 о введении сроком на 1 год запрета на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для таких стран, как Австралия, Канада, Норвегия, США и ЕС [16]. Эти анти-санкции стали ключевым инструментом внешней политики государства на современном этапе развития мировой экономики.

Таким образом, с учетом осложнения международной политической и экономической ситуации, можно сделать вывод, что что наше государство переживает «трудные» времена. Но нельзя забывать и о последствиях финансово кризиса 2008 года, которые все также являются угрозами для существующей экономики.

Перейти к содержанию

Также важно рассмотреть проблемы, связанные с интеграционными процессами и текущей трансформацией существующего бизнеса, а также условия для образования бизнес-структур в обозримом будущем. В данном контексте, по данным Росстата, можно отметить в Российской Федерации сохранение низкой инновационной и инвестиционной активности хозяйствующих субъектов. Согласно рейтингу Всемирного банка (Doing Business), РФ значительно уступает многим странам, по оценке условий функционирования бизнеса.

В рамках анализа проблем внешнеэкономической деятельности рассмотрим сотрудничество России и нашего основного партнера в сфере торговли – Европейского союза.

ЕС объединяет 28 государств на территории Европы. Это основной торговый партнер России, на долю которого в январе–мае 2015 г. приходилось 46,7% (в 2014 г. – 48,2%) российского товарооборота (при этом доля ЕС в российском экспорте составляла 50,8%, а в импорте – 37,8%). Россия, со своей стороны, входит в тройку ведущих партнеров ЕС (после США и Китая).

В январе–мае 2015 г. объем товарооборота России с Евросоюзом сократился на 37,7% по сравнению с январем–маем 2014 г. и составил 102,5 млрд долл США Объем российского экспорта сократился на 34,2% и составил 75,9 млрд долл США, а российского импорта – сократился на 45,9% и составил 26,4 млрд долл США (по сравнению с январем–маем 2014 г.) [11].

Рассмотрим более подробно товарооборот между странами ЕС и Россией (табл. 1).

На 12 крупнейших стран-импортеров приходится 84% всего импорта ЕС из России. На 12 крупнейших стран-экспортеров приходится 85,3% экспорта ЕС в Россию (табл. 2).

В условиях санкций товарооборот России и Евросоюза в 2014 году сократился почти на 10 процентов по сравнению с 2013 годом. Впервые за много лет в 2014 году торговля ЕС и РФ была почти на 10 процентов меньше, чем в 2013 году. Сокращение товарооборота усилилось в первом квартале 2015 года до 36 процентов. Рост наблюдается только с двумя странами-членами ЕС – Болгарией и Мальтой, – это не очень значительный рост – около 1–2 процентов.

В то же время товарооборот России с другими странами вырос. Например, с Египтом рост составил 86 %, с Мексикой – 30,7 %, и даже с США – 5,6 %.

Оборот торговли между Россией и Великобританией уменьшился на 19,6% (до $19 млрд 752 млн), с Францией – на 16,7% (до $18 млрд 514 млн), с Финляндией – на 14,4% (до $16 млрд 13 млн) [14].

Товарооборот с Нидерландами, по оценке Минэкономразвития, в 2014 году сократился на 2,7% (до $73 млрд 927 млн), с Германией – на 6,7% (до

Перейти к содержанию

$69,9 млрд), с Италией – на 8,8% (до $49,2 млрд), с Белоруссией – на 5,6% (до $32,3 млрд). Товарооборот с Польшей в 2014 год снизился на 15,8% (до $23,5 млрд).

Таблица 1 – Торговля стран Европейского союза с Российской Федерацией в 2014 и 2015 гг. (млрд евро) [9]

	Импорт		Экспорт	
	2014 г.	1 кв. 2015 г.	2014 г.	1 кв. 2015 г.
Австрия	2,5481	0,63703	3,4104	0,8526
Великобритания	6,6151	1,65378	4,6788	1,1697
Германия	31,789	7,94725	31,9032	7,9758
Испания	6,723	1,68075	2,478	0,6195
Италия	16,6083	4,15208	8,3832	2,0958
Франция	8,5158	2,12895	7,686	1,9215
Всего 28 стран-членов ЕС	171,428	42,8571	103,69	25,9224

Таблица 2 – Страны-члены ЕС, для которых Россия является главным партнером одновременно во «внешнем» экспорте и «внешнем» импорте [9]

Страна	Удельный вес России в общем экспорте страны, %	Удельный вес России в общем импорте страны, %
Венгрия	3,2	8,8
Латвия	11,4	9,4
Литва	18,9	23,3
Польша	5,5	14,6
Словакия	4,2	9,9
Финляндия	4,5	17,6
Эстония	17,5	11,8

Доля некоторых стран в торговле ЕС с Россией крайне невелика. Это не только такие страны, как Люксембург, доли которых просто

Перейти к содержанию

микроскопичны. Некоторые достаточно крупные страны Евросоюза также имеют низкий уровень торговли с Россией.

Казалось бы, для всех европейских стран, доля которых в торговле ЕС с Россией является незначительной, вопросы экономических санкций против России не являются актуальными. Пускай доля некоторых стран в торговле ЕС с Россией крайне невелика, но санкции могут ударить по таким странам бумерангом. Речь идет о малых странах ЕС, для которых Россия оказывается одним из основных торговых партнеров. К таковым, в частности, относятся прибалтийские государства и некоторые государства восточной Европы. В торговой войне страны-члены ЕС оказываются в очень разном положении, внутри Евросоюза возникает сильно выраженная асимметрия: удар по России должны нанести крупнейшие ее торговые партнеры (Германия, Нидерланды, Италия, Польша), а наибольший ущерб от ответного удара со стороны России понесут другие страны-члены ЕС.

Проблема инициированной Вашингтоном торгово-экономической войны между Западом и Россией в последние месяцы обострилась. Самостоятельно вести торгово-экономическую войну против РФ США не могут: масштабы российско-американской торговли незначительны.

По итогам 2014 года российско-американский товарооборот, по данным Минторга США, сократился на 9,8% и составил 34,46 млрд долл (в 2013 г. – 38,22 млрд долл), в том числе экспорт России в США снизился на 12,5% до 23,69 млрд долл (в 2013 г. – 27,09 млрд долл), импорт России из США сократился на 3,3% до 10,77 млрд долл (в 2013 г. – 11,14 млрд долл). Доля России в товарообороте США в 2014 году составила 0,9%, в списке торговых партнеров США по объему товарооборота Россия заняла 25-е место.

Говоря о начавшейся экономической войне Запада против России, обращают внимание на то, что на европейском «фронте» этой войны, внутри Европейского союза, неизбежно возникают новые диспропорции, которые ведут к существенной асимметрии. Только внешнеторговые «тяжеловесы» в лице небольшой группы европейских стран (Германия, Нидерланды, Польша, Италия) могут нанести ощутимый ущерб России.

Конечно, приведенные статистические данные дают лишь самую общую раскладку стран в Европейском союзе с точки зрения «цены» их участия в торгово-экономической войне против России. Эту картину надо дополнять другими показателями. Например, показателями инвестиционного обмена. Следует также учитывать то, что для целого ряда стран ЕС велика зависимость от поставок энергоносителей из России. По данным Евростата, доля российских поставок газа в энергобалансе Евросоюза составляет 30%. Финляндия зависит от поставок природного газа из России на 100%, Болгария – на 85%, Чехия – на 80%, Словакия – на 63%, Греция – на 55%, Польша – на 54%, Австрия – на 52%, Венгрия – на 49%, Бельгия – на 43%, Германия – на 40%. В списке наиболее

Перейти к содержанию

энергозависимых от России стран Европейского союза оказываются, таким образом, некоторые европейские государства, для которых Россия формально не является главным торговым партнером.

В I квартале 2014 г. продолжился спад основных макроэкономических показателей. Как следствие, за весь 2014 год ВВП увеличился всего на 0,6%, а внешнеторговый оборот сократился на 7,3% (до 801,6 млрд долл). При этом экспорт снизился на 5,7%, а импорт – на 9,8%. Кроме того, инвестиции в основной капитал сократились на 2,8% и отток капитала из России составил 151,5 млрд долларов. Важным показателем является и падение курс рубля с 32,6 руб. за 1 доллар. США в начале 2014 года до 65 руб. в конце 2014 года, т.е. в 2 раза. Инфляция на потребительском рынке «перешла» отметку в 11%.

В начале 2015 г. стали наблюдаться явные признаки спада экономики. Как сообщает Минэкономразвития, ВВП РФ в нынешнем году сократится на 2,5%, а по данным Всемирного Банка, диапазон снижения составит от 2,9% до 3,8%. Также стоит сказать о скачке инфляции на продовольствие и другие потребительские товары, который сильно скажется на малообеспеченных слоях населения.

Однако проведя ретроспективный анализ можно отметить, что наличие устойчивых негативных тенденций в развитии российской экономики наблюдалось еще до украинского кризиса. Так, в 2011 году ВВП России вырос на 4,3%, а в 2012 и 2013 гг. его рост уже замедлился соответственно до 3,4% и 1,3%.

Страдают от недостатка внешнего финансирования и российские банки. В связи с введенными санкциями, они столкнулись с ограничением возможности внешних заимствований. «В связи с вводом ограничительных мер со стороны ЕС и США для отечественного финансового сектора остро встала проблема с фондированием и ликвидностью, что толкает процентные ставки вверх», – считает аналитик управления инвестиционных операций Ланта-Банка Роман Ермаков. Затрудненный доступ к внешнему финансированию отразится на динамике всего банковского сектора. На сегодняшний день перед банками стоит проблема с валютной ликвидностью. Также, аналитики отмечают, что локальный долговой рынок в 2014 г. из-за оттока средств нерезидентов и замораживания пенсионных накоплений также не дает возможности для привлечения ресурсов.

Вследствие этого меняется депозитная политика банков. Российские банки столкнулись со снижением темпов роста вкладов населения в 2014 г. Депозиты физических лиц формируют порядка 50% от объема средств клиентов в российских банках. В условиях дефицита источников финансирования банки пытаются привлечь средства клиентов за счет повышения ставок по вкладам. Банки также ищут альтернативные внутренние источники, например, привлечение средств НПФ и страховых

Перейти к содержанию

компаний. Меняется и кредитная политика банков: стоимость привлечения средств растет, а значит, растут и ставки по кредитам.

Важной проблемой в современных условиях становится ограничение доступа к технологиям. Доступ к технологиям, особенно к технологиям мобильной безопасности и технологиям двойного назначения, может быть ограничен. Будет расширен список ограничений на продажи современных технологий российским компаниям, от чего пострадают Сколково, РВК и «Роснано». Прямые убытки будут несущественными, однако косвенные, особенно в долгосрочном периоде, окажутся огромными. К примеру, «Роснано» планирует к 2020 г. стать одним из мировых лидеров по инвестициям в высокотехнологичный сектор, но без доступа к самим технологиям такие инвестиции не будут иметь смысла.

Кроме того, отметим скандал, разгоревшийся вокруг SWIFT – сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций, которое является лидером среди систем сообщения между банками. В России сообщество насчитывает более 600 участников, включая Банк России и крупнейшие банки. На сегодняшний день наша страна находится на 2 месте после США по количеству пользователей в сообществе.

Некоторые эксперты считают, что скандал вокруг SWIFT может повторить историю, произошедшую на российском рынке в связи с отключением от Visa и MasterCard ряда банков, к которому наша страна оказалась не готова. Однако, стоит подметить, что в независимости от выбора ЦБ РФ и участниками рынка альтернативы SWIFT, своевременная разработка запасного варианта системы передачи платежей внутри страны и за рубежом сегодня просто необходима.

Вызывает серьезные опасения и отток капитала из России. Например, эксперты отмечают, что под влиянием западных санкций в первой половине 2014 г. русские инвестиции в покупку британской недвижимости составили 336 млн. фунтов, что в два раза превышает объём инвестиций за 2013 г. [13].

Таким образом, однозначно можно проследить тенденцию втягиванию Соединенными Штатами все большего количества стран в новую «холодную войну». В качестве инструментария США используют методику «кнута и пряника», что направлено на «вербовку» различных стран в качестве «штыков» в войне. Так, в виде «пряника» Вашингтон использует, положительное торговое сальдо с ЕС (табл. 3).

Чтобы ответить на вопрос, к какому варианту может склоняться та или иная европейская страна ЕС – к участию в санкциях против России или к противодействию попыткам США втянуть её в санкции, – следует провести сравнительный анализ внешнеторговых позиций России и США в каждой из стран Евросоюза.

Перейти к содержанию

Таблица 3 – Позиции России и США в товарной торговле со странами Европейского союза [9]

Страна-член ЕС	Доля в общем объеме экспорта страны (%) и место среди первых пяти экспортеров (в скобках)		Доля в общем объеме импорта страны (%) и место среди первых пяти импортеров (в скобках)	
	РФ	США	РФ	США
Австрия	2,5 (4)	5,3 (3)	-	3,1 (4)
Бельгия	-	5,9 (2)	2,5 (4)	6,3 (2)
Болгария	2,7 (5)	-	20,2 (2)	-
Великобритания	-	13,3 (2)	-	8,9 (2)
Венгрия	3,2 (2)	2,4 (3)	8,8 (2)	2,0 (4)
Германия	3,5 (5)	7,9 (2)	4,7 (4)	5,7 (3)
Греция	-	3,8 (3)	12,4 (2)	-
Дания	-	5,5 (3)	1,2 (5)	2,8 (4)
Ирландия	-	19,7 (2)	-	13,0 (2)
Испания	-	4,1 (2)	3,2 (4)	3,9 (3)
Италия	2,6 (5)	6,8 (2)	4,8 (3)	3,3 (5)
Кипр	-	3,2 (3)	-	1,3 (5)
Латвия	11,4 (2)	-	9,4 (2)	-
Литва	18,9 (2)	-	32,3 (2)	-
Люксембург	1,3 (5)	2,9 (2)	-	8,5 (2)
Мальта	-	-	2,5 (4)	-
Нидерланды	1,6 (4)	4,6 (2)	5,2 (4)	6,8 (3)
Польша	5,5 (2)	2,0 (4)	14,6 (2)	2,6 (4)
Португалия	-	4,1 (3)	-	-
Румыния	2,3 (3)	1,9 (4)	4,4 (2)	-
Словакия	4,2 (2)	1,9 (4)	9,9 (2)	-
Словения	4,5 (3)	-	1,9 (5)	2,3 (4)
Финляндия	9,9 (2)	6,0 (3)	17,6 (2)	3,1 (5)
Франция	2,1 (5)	6,1 (2)	2,3 (5)	6,4 (3)
Хорватия	3,4 (4)	2,9 (5)	7,6 (2)	-
Чешская республика	3,9 (2)	2,3 (3)	5,7 (3)	2,1 (5)
Швеция	2,0 (5)	6,0 (3)	5,3 (3)	3,2 (5)
Эстония	17,5 (2)	6,5 (3)	11,8 (2)	-

Нарастание сопротивления введению Брюсселем санкций против России неизбежно. В первую очередь, это связано с наличием относительного доминирования России по сравнению с Соединёнными

Перейти к содержанию

Штатами во внешней торговле с некоторыми странами ЕС (таких стран 12). Другим фактором является политическое доминирование Вашингтона в некоторых из этих стран, что будет обострять ситуацию еще сильнее. Так, по данным опросов общественного мнения, в Литве, Латвии и Эстонии подавляющее большинство населения выступает против участия их стран в санкциях. При этом после присоединения Брюсселя к санкциям США процент респондентов, выступающих за выход этих прибалтийских стран из Европейского союза, стал лишь возрастать.

Как уже было сказано ранее, западные санкции в экономике РФ могут стать фактором, ведущем к возникновению проблем на уровне импорта, что было рассмотрено на примере нескольких отраслей.

Однако, возникает вопрос – как отразятся эти санкции на ЕС? На этот вопрос позволяет ответить один их аналитических отчетов Reuters. По мнению аналитиков, значительного влияния санкции на европейцев не окажут, но в тоже время их эффект нельзя назвать положительным. Кроме того, они окажут значительное влияние на такие сферы экономики, как промышленность, машиностроение, а также продовольственный сектор. Также стоит отметить, что Германия, являясь одним из главных партнеров России в экономической сфере, по имеющимся данным, насчитывает около 300 тыс. рабочих мест занятого населения в сферах взаимодействия с РФ.

Эксперты прогнозируют снижение экспорта из Германии в Россию на несколько десятков процентов (в основном в сфере машиностроения). Однако имеется мнение, что обострение взаимоотношений ФРГ и РФ не окажет серьезного влияния на общее состояние экономики ФРГ. Это связано с тем, что текущая доля России в объеме внешней торговли Германии не превышает 4%. Таким образом, эксперты оценивают влияние санкций на европейский бизнес как достаточно ограничено.

Продуктовые «антисанкции». Рассмотрим аспект, касающийся самых серьезных, по оценке экспертов, контрмер российских властей – запрете ввоза продуктов из ЕС.

Многие аналитики считают, что европейские сельхозпроизводители пострадали от эмбарго очень существенно. Поставки в Россию для многих из них были гарантией рентабельности, а для каких-то бизнесов и вовсе основным каналом сбыта. Найти покупателей на других рынках, полагают аналитики, предприятия пищепрома из ЕС смогут очень нескоро. И потому в ближайшее время их бизнес, вероятно, вряд ли будет прибыльным [7].

Фонд Европы, совместно с рядом экспертов полагает, что последствия эмбарго для ЕС могут быть не столь существенными, как, в частности, влияние санкций на экономику России. Доля экспорта сельхозтоваров из Евросоюза в РФ – менее 5% в экономике этого политического объединения. И это несмотря на то, что Россия – второй для ЕС по объему рынок сбыта в данном сегменте. Также есть сведения о том, что Евросоюз

Перейти к содержанию

собирается компенсировать возможные убытки от «антисанкций» со стороны РФ, использовав средства специально созданного фонда. Правда, его величина, считают аналитики, не слишком впечатляет – 400 млн евро.

Страна, которая может пострадать от «антисанкций» сильнее других – Финляндия. В силу географической близости это государство и РФ имеют тесные экономические связи. Примерно 25% экспорта из Финляндии направляется в Россию. Вместе с тем доля продовольствия в нем – менее 3%.

В чем выразилось влияние санкций на сельское хозяйство России? Некоторые эксперты считают, что продуктовое эмбарго в отношении производителей из ЕС открыло перед аграриями РФ огромные возможности. Во многих сегментах освободились рыночные ниши, или, по крайней мере, стали значительно менее насыщенными. Есть точка зрения, что сельхозпроизводители из России пока не очень готовы к резкому увеличению объемов выпуска продукции, и в этом случае возможно два сценария: заполнение ниш за счет поставщиков из тех стран, что не попали под эмбарго, или же, что менее желательно для экономики РФ, возникновение ощутимого товарного дефицита. И, как следствие, рост цен. Экономика России сегодня, полагают многие эксперты, пока не может в полной мере гарантировать эффективное импортозамещение – в том числе и в области сельского хозяйства. Аналитики отмечают, что повышение отпускных цен на различные продукты произошло в достаточно скорые сроки с момента введения «антисанкций» [7].

Есть вероятность, полагают аналитики, того, что упадет качество продукции, представленной на прилавках. В России, а также во многих странах, откуда предполагается ввозить товары, производственные стандарты не столь строги, как в Европе.

В условиях экономических санкций внешняя торговля России меняет свою ориентацию.

Взаимодействие России и Китая сегодня стремительно набирает обороты. Подписываются беспрецедентные долгосрочные контракты (самым ярким примером может служить газовый контракт сроком на тридцать лет). Происходит тесное сотрудничество по внешнеполитическим вопросам, в том числе вопросам безопасности, которые обсуждаются на саммитах БРИКС, ШОС. Налаживается также тесное сотрудничество и области культуры, происходит продуктивный обмен опытом в области науки, образования, технологий и т.д. Такое положение вещей говорит о серьезной ориентации обеих держав именно на партнерские отношения, на развитие и укрепление общей социально-экономической и геополитической ситуации в регионе, а также на формирование возможности адекватного отпора экономической и военно-политической экспансии Запада.

Перейти к содержанию

Россию и Китай объединяют множество факторов. Это, как и прямое сотрудничество в русле взаимодействия непосредственно двух стран, так и участие в общих политических и экономических площадках, таких как ШОС и БРИКС. Только Россия и Китай (из состава БРИКС) являются одновременно государствами-членами и геоэкономического союза БРИКС и геополитического блока ШОС. Тем самым между двумя державами переплетается большое количество интересов. Совместные цели лежат в области увеличения товарооборота двух стран, укреплении безопасности на континенте, а также в вопросах формирования независимости от стран Запада.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе велико влияние Китая. Он является самым крупным российским торговым партнером.

Позитивная динамика в сотрудничестве двух стран наблюдается также и в увеличении торгового оборота и ожидаемых прогнозных оценках этого показателя. Так российские эксперты рассчитывают на то, что объем торгово-экономического оборота РФ и КНР уже в следующем году составит 100 млрд долл и уже к 2020 г. это цифра должна вырасти до 200 млрд долл. Такие позитивные прогнозные ожидания говорят лишь об исключительно взаимовыгодном сотрудничестве России и Китая. Отсюда и уверенность инвесторов в завтрашнем дне, а, следовательно, и готовность вкладывать большие средства на реализацию совместных проектов.

Китай также нацелен на сотрудничество в развитии Дальневосточного региона России, что также является частью инициативы КНР «один пояс, один путь» – стратегию по реализации проектов «экономический пояс Шелкового пути» и «морской Шелковый путь XXI века».

Так китайские инвесторы выражают свою готовность вложиться в строительство железнодорожной магистрали Москва–Казань, таким образом, проект удастся сохранить, так как его хотели закрыть ввиду нехватки средств на его реализацию. Китайские компании готовы вложить в этот проект 10 млн долл, более того они сами настаивают на продолжении и расширении проекта. Причина столь высокого интереса состоит в том, что для Китая магистраль Москва–Казань является частью выстраивания пути Пекин–Минск, что дает несомненные перспективы в торгово-экономическом плане и выход на европейские рынки. Таким образом, Россия, как мост между Европой и Азией может выгодно использовать ситуацию подъема Китая себе во благо, тем самым улучшив инфраструктуру и коммуникацию внутри страны за счет китайских инвестиций.

Перспективным направлением внешнеторгового сотрудничества России является Индия. В товарной структуре Российского экспорта в Индию ведущее место занимает: машинно-техническая продукция – 40%, минеральные удобрения – 18%, цветные и черные металлы – 8%, нефть и

Перейти к содержанию

газ – 5%, а также газетная бумага, химические продукты, необработанные алмазы. Особенностью Российского экспорта в Индию является относительно высокий удельный вес машин, оборудования и транспортных средств, представленных в основном Российской авиационной техникой.

Ведущие позиции в товарной структуре Российского импорта из Индии занимают фармацевтические товары – 30%, сельскохозяйственные и продовольственные товары, в том числе чай, кофе и специи – 24%, машины, оборудование и транспортные средства – 23%, текстильные изделия и готовая одежда – 10%.

Важнейшим направлением российско-индийского экономического взаимодействия является сотрудничество в сфере энергетики. В области атомной энергетики Российские компании АО «Атомэнергострой» и ЗАО «Энергомашэкспорт» осуществляют строительство АЭС «Куданкулам» (общий объем капиталовложений – 2,3 млрд долл США).

К перспективным приоритетным направлениям российско-индийского сотрудничества можно отнести такие сферы как машиностроение, инфраструктурные проекты, энергетика и транспортировка энергоресурсов, фармацевтика, электроника и производство программного обеспечения.

Отличительной особенностью российско-индийских связей является активное развитие военно-технического сотрудничества. Индия занимает второе место (после Китая) среди партнеров России по объему военно-технического сотрудничества. Доля российской военной техники, находящаяся в вооруженных силах Индии, превышает 60%.

Также перспективным представляется сотрудничества России и Бразилии. Бразилия – наиболее перспективный внешнеторговый партнер России. Целью взаимодействия данных стран на современном этапе является стратегическое партнерство в области инноваций и экономического развития. Основной формой взаимодействия между Россией и Бразилией является внешняя торговля.

В товарной структуре Российского экспорта в Бразилию присутствуют преимущественно удобрения – более 60%, продукция нефтехимической и горнодобывающей промышленности – 25%. Удельный вес машинно-технической продукции составляет 1,5%.

В товарной структуре Российского импорта из Бразилии преобладают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 95%. К числу важнейших товаров Российского импорта из Бразилии относятся сахар-сырец – 40% стоимостного объема, говядина – 24%, свинина – 8%, кофе – 4,5%, соя-бобы – 3,5%, мясо домашней птицы – 3%. Россия является одним из основных покупателей Бразильского мяса. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств составляет 2,5%, а товаров группы «металлы и изделия из них» – 1,9%.

Перейти к содержанию

В настоящее время развивается экономическое взаимодействие между Россией и Бразилией в следующих отраслях:

1) газовая промышленность;
2) производство энергетического оборудования;
3) автомобильная промышленность;
4) телекоммуникационные технологии.

Россия и Бразилия также активно взаимодействуют в сфере межрегионального сотрудничества. Межрегиональное сотрудничество является перспективной формой реализации двусторонних российско-бразильских торгово-экономических связей, в том числе в области инвестиций, промышленной кооперации, торговли, как традиционными товарами, так и в плане поставок Российской высокотехнологичной продукции.

Россия, Бразилия, Индия и Китай взаимодействуют в рамках БРИКС. Интенсивный экономический рост стран БРИКС, повышение уровня доходов и растущая роль БРИКС в формировании международной повестки показывают возрастающее значение для этих стран повестки устойчивого развития, зеленой экономики, возобновляемых источников энергии, развития сотрудничества по обмену знаниями и распространению технологий в этой области. В области торговли все большую актуальность представляет собой тема противодействия протекционизму, в том числе связанному с необоснованными экологическими ограничениями.

В структуре российского экспорта в страны БРИКС по итогам 2014 г. основная доля поставок приходится на следующие товарные группы: минеральные продукты (в основном, продукция ТЭК) – 62,4%, машины, оборудование и транспортные средства – 11,6% и продукция химической промышленности – 10,4%.

Удельный вес древесины и целлюлозно-бумажных изделий составляет 7,2%, продовольственных товаров и сельхозсырья – 3,1%, жемчуга, драгоценных камней, металлов и изделий из них – 1,9%, металлов и изделий из них – 1,8%, других товаров (в основном, поставки по линии ВТС) – 1,4%.

Доля стран БРИКС в общем объеме экспорта России в 2014 г. составляет 8,5% и по сравнению с январем–сентябрем 2012 г. снизилась на 0,3%

Основные экспортные товары (свыше 79% всех поставок): сырая нефть, нефтепродукты (топлива жидкие, не содержащие биодизель), уголь каменный, минеральные удобрения (калийные, азотные и комплексные), руды и концентраты железные, двигатели турбореактивные и турбовинтовые, пиломатериалы, лесоматериалы необработанные, рыба мороженая, алмазы необработанные, древесная целлюлоза.

Перейти к содержанию

Структуру российского импорта формируют: машины, оборудование и транспортные средства – 46,2% и трикотажно-текстильные изделия, обувь (15,6%) всех закупок.

Удельный вес продукции химической промышленности составляет 9,4%, продовольственных товаров и сельхозсырья – 8,8%, металлов и изделий из них – 8,1%, других товаров (в основном, мебель и игрушки) – 7,6%, кожевенного сырья, пушнины и изделий из них – 1,6%, древесины и целлюлозно-бумажных изделий – 1,2%.

Доля стран БРИКС в общем объеме импорта России в 2014 г. составляет 19,1% и по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличилась на 0,2%.

На сегодняшний день взаимодействие стран – участников в рамках БРИКС направлено, главным образом, на реформирование международной финансовой системы. В свою очередь, экономическому и научно-технологическому сотрудничеству вплоть до последнего времени не уделялось достаточного внимания. Взаимная торговля между странами БРИКС развита весьма неравномерно: Китай выступает крупнейшим партнером для всех прочих государств-участников с долей в экспорте каждой из них, варьирующейся от 53 до 85%, а также с удельным весом в их импорте в размере от 69 до 88%. При этом в российском импорте из стран БРИКС доля Китая наивысшая – 88%, а в экспорте из России она составляет 79%. Индия является вторым по значению партнером России по экспорту (с долей 15,6%), а Бразилия – по импорту (5,8%). Доля ЮАР в российском внешнеторговом обороте незначительна.

Кроме того, в рамках внутриблоковой торговли БРИКС Россия, Бразилия, Индия и ЮАР в настоящее время, по существу, являются поставщиками ресурсов в Китай и импортерами промышленной продукции из него. Так, если в экспорте Китая в страны БРИКС сырьевые товары занимают всего 14%, то их доля в поставках других государств объединения составляет от 62 до 93%. Весьма развита также торговля средне технологичными товарами (в основном, продукцией автомобильной и химической промышленности), на которые приходится 13% экспорта в страны БРИКС России, 16% – Индии, 15% – ЮАР и 28% – Китая. В поставках Индии и Китая важное место занимают низко технологичные товары (главным образом, текстильные материалы и изделия). В свою очередь, высокотехнологичная продукция является крупным объектом экспорта лишь для Китая: на неё приходится четверть китайских поставок в страны БРИКС и не более 6% экспорта других государств объединения. Подобная отраслевая структура усиливает сырьевую специализацию партнеров Китая по блоку и не способствует развитию устойчивого и взаимовыгодного сотрудничества между участниками БРИКС.

Перейти к содержанию

В качестве позитивного момента следует отметить, что для торговли России внутри блока характерна более высокая доля не сырьевых товаров, чем для отечественного экспорта в развитые страны.

Подводя итог вышесказанного, в современных условиях эффективное развитие международной торговли в России без обеспечения достаточного уровня конкурентоспособности производимой и продаваемой продукции. Также важно обеспечить баланс конкуренции между предприятиями разных отраслей. В качестве главного условия решения этой проблемы стоит выделить эффективную политику государства в отношении внешнеэкономической деятельности, основу которой должны составлять следующие элементы:

- укрепление функций государственного в сфере регулирования внешней торговли;
- усиление контроля качества и количества импортной и экспортируемой продукции;
- активное привлечение иностранных инвестиций.

Высокая целесообразность активизации инновационно-технологического взаимодействия диктуется общими задачами участников объединения по поддержанию экономического роста и преодоления технологического отставания от западных государств. При этом имеются значительные резервы для снижения диспропорций и повышения эффективности экономического взаимодействия в рамках объединения. Страны БРИКС располагают весьма развитой научно-технологической базой и значительным потенциалом для обмена опытом в области инновационных технологий.

Таким образом, ярко выражена взаимодополняемость стран БРИКС в области совершенствования различных компонентов внешней среды производства инноваций, что порождает возможность эффективного и взаимовыгодного обмена опытом в данной сфере.

В ближайшие годы представляется перспективным развитие внешнеторгового и инвестиционного сотрудничества России и Китая, Индии, Бразилии, Южной Кореи и пр.

Положительный эффект для развития экономики ожидается также и от прекращения действия санкций, введённых Россией на импорт продовольственных продуктов, которое запланировано на август 2015 г. Также учитывается, что с 2015 г. будут постепенно отменяться санкции в отношении российских компаний, однако, восстановление доступа компаний на мировые рынки капитала ожидается лишь в 2016–2017 гг.

Тем не менее, следует признать серьёзное негативное воздействие на развитие российской экономики как санкций, введённых в отношении России, так и российских ответных мер.

Положительным эффектом от введения санкций для отечественных производителей является открывшаяся возможность увеличить своё

Перейти к содержанию

присутствие на рынке за счет расширяющихся каналов сбыта собственной продовольственной и промышленной продукции.

С введением запрета на ввоз отдельных товарных групп для ряда стран значительно выросла вероятность возникновения на внутреннем рынке дефицита этих товаров. В первую очередь, дефициту могут подвергнуться следующие группы товаров: мясо и молоко, а также рыба и рыбные продукты.

Все эти особенности функционирования экономики России в условиях режима «экономических санкций» говорят о существенном сокращении торгово-экономического развития.

Подводя итог вышесказанного, стоит подчеркнуть, что, не смотря на такое развитие событий санкции для России оказали менее серьезный эффект, чем ожидал запад. Основной задачей санкций являются дестабилизация наиболее развитых направлений экономической деятельности России. Это негативно влияет на развитие национальной экономики и внешнеэкономическую деятельность. Всё это создает значительные барьеры в улучшении внешнеэкономической деятельности, и в том числе ведет к росту издержек импортно-экспортных операций.

Однако санкции США и ЕС, напротив, стали движущим механизмом к реализации Россией программы импортозамещения, целью которой стала политика относительно жесткого протекционизма отечественной промышленности. По прогнозам Минпромторга удачная реализация политики импортозамещения к 2020 году позволит достичь сокращения уровня импортозависимости в различных отраслях промышленности с 70-90 % до уровня 50-60 %. При этом, в долгосрочной перспективе посредством снижения импортной зависимости можно достичь более высокого стимулирования инноваций. Что, безусловно, станет основой для создания новых производств и роста инвестиций в технические отрасли.

Таким образом, на сегодняшний день, нельзя отрицать сильную зависимость российской экономики от поставок импортного оборудования и продукции. Однако сложившуюся ситуацию можно трактовать двояко. С одной стороны, это угроза для российской экономики, а с другой стороны, такая ситуация является хорошим шансом для реализации стратегии быстрого подъема отечественного производства во многих отраслях.

Список литературы

1. Возможные потери России от санкций оценили в 100 миллиардов евро // ООО «Лента.Ру» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://lenta.ru/ (дата обращения 18.10.2015).
2. Всемирный банк прогнозирует в РФ долгую рецессию в случае усиления геополитических рисков // Информационное агентство

Перейти к содержанию

России ТАСС [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://itar-tass.com/ (дата обращения 18.10.2015).
3. Европарламент предложил усилить санкции против России – ООО «Лента.Ру» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://lenta.ru/news/2014/04/17/sanction/ (дата обращения 18.10.2015).
4. Европейский инвестиционный банк прекратил финансирование проектов в РФ – Комментарии (18 июля 2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://comments.ua/world/478603-evropeyskiy-investitsionniy-bank.html
5. Косово присоединилось к санкциям против России // TOPNEWS.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.topnews.ru/ (дата обращения 18.10.2015).
6. ЦБ РФ не исключает, что отток капитала из РФ в 2014 году может превысить $ 90 млрд // Информационное агентство России ТАСС [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://itar-tass.com/ (дата обращения 18.10.2015).
7. Влияние санкций на экономику России. Последствия ведения санкций. Экономика России сегодня // FB.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: posledstviya-vvedeniya-sanktsiy-ekonomika-rossii-segodny (дата обращения: 18.10.2015).
8. COUNCIL DECISION 2014/145/CFSP of 17 March 2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine // Official Journal of the European Union [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elpais.com/descargables/2014/03/17/1f1486472c68b74b7d109ac3cf1c0998.pdf (дата обращения: 28.10.2015).
9. International trade data // Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/main-tables (дата обращения: 28.10.2015).
10. Масютин С.А. Экономические санкции в отношении России: угрозы или возможности для бизнеса // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. – №1 (33) . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskie-sanktsii-v-otnoshenii-rossii-ugrozy-ili-vozmozhnosti-dlya-biznesa (дата обращения: 28.10.2015).
11. Торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество Россия – ЕС в январе-мае 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/4ec58219-1bfa-4e0b-a8b9-240a039bd398/spravka.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=4ec58219-1bfa-4e0b-a8b9-240a039bd398 (дата обращения: 28.10.2015).
12. Санкционные списки против российских граждан и компаний // РИА Новости. – 2014-2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

Перейти к содержанию

http://ria.ru/politics/20140718/1016514535.html#ixzz3GaNWq7NB (дата обращения: 28.10.2015).
13. ART PATNAUDE. Rich Russians in U.K. Think About Sanctions, but Keep Buying Mansions // Wall Street Journal. – Aug. 19. – 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wsj.com/articles/rich-russians-in-u-k-think-about-sanctions-but-keep-buying-mansions-1408444815.
14. МЭР: По итогам 2014 года товарооборот между Россией и Украиной снизился больше всего [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosbalt.ru/business/2015/01/27/1361498.html.
15. Европейский союз: торговая война с Россией. Часть 3. Продолжение материала В.Ю. Катасонова. Сравнительный анализ торговых позиций России и США в Европейском союзе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tower-libertas.ru/world/evropeyskiy-soyuz-torgovaya-voyna-s-rossiey-chast-3/.
16. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. № 778 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://government.ru/media/files/41d4f8e16a0f70d2537c.pdf

Перейти к содержанию

ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА IT-АУТСОРСИНГ

Специальность: *Экономика и управление народным хозяйством*
Направление: *Информационные технологии в экономике*

Авторы: *Н.А. МАНСУРОВА, к.э.н., доцент кафедры экономики Тверского государственного университета,*
Ю.О. РУМЯНЦЕВА, студентка 4 курса бакалавриата факультета прикладной математики и кибернетики Тверского государственного университета

В статье представлена методика принятия решения о переходе на IT-аутсорсинг, учитывающая количественные и качественные показатели, риски, цели компании, а также наглядно представляющая результаты решения и удобная для программной реализации.

The modified method of decision-making during the transition to IT-outsourcing is described in the article. This method considers quantitative and qualitative indicators, risks, the company's goals. It graphically shows result and convenient for software implementation.

Ключевые слова: управленческое решение, процесс принятия решения, IT-аутсорсинг, методы и критерии принятия решений при переходе на IT-аутсорсинга.

Keywords: management decision, decision-making process, IT-outsourcing, methods and indicators for decision-making during the transition to IT-outsourcing.

Повсеместное использование высокотехнологичных решений, высокие темпы внедрения новых и усложнение существующих информационных технологий в бизнесе обусловили значимость направления аутсорсинга IT-услуг или IT-аутсорсинга. Компания, рассматривающая вопрос о передаче процессов в сфере информационных технологий на аутсорсинг, неизбежно сталкивается с проблемой выбора альтернативного решения и минимизации рисков. Существующие на данный момент методики не позволяют достаточно точно оценить весь процесса принятия управленческого решения передачи ряда IT-функций на аутсорсинг, но при этом имеются методики, позволяющие оценить отдельные этапы этого процесса.

Перейти к содержанию

Отсутствие универсальной адекватной методики принятия решений при переходе на IT-аутсорсинг может привести к неэффективным решениям в данной области, что и определяет актуальность исследования.

На настоящий момент существует большое количество методик, облегчающих процесс принятия решений в сфере IT-аутсорсинга. Их довольно подробно рассмотрел в своей работе Игнатьев А. В. [1] и сделал следующий вывод: «все рассмотренные методики не обеспечивают компетентный анализ и не могут использоваться как инструмент для принятия решения самостоятельно руководителями малых и средних предприятий». Авторы статьи полностью согласны с приведенным заключением.

В данной статье будет использован алгоритм принятия решения, предложенный Игнатьевым А.В. [1], этот алгоритм является наиболее полно учитывающим всевозможные критерии и риски, что положительно его характеризует, однако автором не предложены методы оценки критериев, что делает данный алгоритм сложно применимым на практике и в программной реализации. Чтобы устранить выявленные недостатки на этапе «принятие решения» используем матричный метод Е. В. Митрофановой [4]. Одним из достоинств матричных методов является наглядность представления результатов, что, по мнению авторов статьи, является важным качеством при выборе альтернативы. На этапе «выбор поставщика» воспользуемся методикой оценки рисков, разработанной Котляровым И. Д. [3], которая на сегодняшний момент является наиболее структурированной.

Для более детального понимания используемых, в данной работе методик, приведем их характеристику в таблице 1.

Перейти к содержанию

Таблица 1 – Методики принятия решения об аутсорсинге, их основные достоинства и недостатки

Автор методики	Сущность методики	Достоинства	Недостатки
А. В. Игнатьев [1]	- многокритериальный метод; - постановка целей; - выбор функций на передачу; - анализ рынка; - выбор поставщика; - анализ эффективности; - анализ стоимости; - анализ рисков.	○ наличие количественных и качественных критериев; ○ учет рисков; ○ учет предложений на рынке.	○ сложность применения и программной реализации.
Е. Митрофанова [4]	- матричный метод, матрица 3х3; - по оси Х сравнение стоимости услуги внутри предприятия к аналогичной услуге на рынке; - по оси У сравнение качества услуги внутри предприятия к аналогичной услуге на рынке.	○ учет количественных и качественных показателей; ○ графическое представление.	○ нет конкретных методов оценки критериев.
И.Д. Котляров [3]	- многокритериальный метод; - рассматриваются два основных риска аутсорсинга: риск отказа аутсорсера от сотрудничества на оговоренных условиях и риск неспособности аутсорсера обеспечить требуемые качественные и количественные показатели.	○ анализ рисков, связанных с использованием аутсорсинга; ○ наличие конкретных способов учета и оценки рисков; ○ шкала оценки риска.	○ методика предназначена только для оценки рисков аутсорсинга, поэтому является неполной в разрезе принятия решений при переходе на IT-аутсорсинг.

По мнению авторов, алгоритм принятия управленческих решений при переходе на IT-аутсорсинг будет содержать в себе 4 ключевых этапа, представленных на рисунке 1.

Перейти к содержанию

Рисунок 1 – Процесс принятия управленческих решений при переходе на IT-аутсорсинг

Первый этап – **постановка и ранжирование целей**. Данный этап предполагает, что компания принимающая решение об IT-аутсорсинге в начале должна определиться какой именно эффект она хочет получить от передачи части функций на выполнение в стороннюю компанию. В последствии, по целям будет определятся значимость тех или иных критериев при определении результата.

По результатам подробного анализа целей [2, 6], которые преследуют организации при передаче функций аутсорсеру, были выявлены основные критерии, распределенные по целям, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Критерии для оценки уровня выполнения IT-функций, распределенные по целям компании

Цели	Снижение затрат	Повышение качества	Сосредоточение на основных бизнес-процессах	Недостаток собственных ресурсов
Критерии	Стоимость выполнения IT-функций	Уровень технического и программного оснащения	Оперативность выполнения задач	Уровень выполнения работ в соответствии с требованиями
		Профессиональный уровень специалистов	Быстрота исправления неполадок	Профессиональный уровень специалистов
		Опыт компании в выполнении подобных функций	Уровень недопущения ошибок	Уровень технического и программного оснащения
		Уровень недопущения ошибок	Уровень выполнения работ в соответствии с требованиями	
		Гарантии качества		

Перейти к содержанию

Второй этап – **оценка возможности передачи функции на IT-аутсорсинг**. Аутсорсинг не всегда применим и несет в себе положительный эффект. Существует ряд факторов, которые делают аутсорсинг нежелательным. Такие факторы обязательно должны учитываться при принятии решений о переходе на IT-аутсорсинг. Игнатьев А.В. [2] в своей методике предлагает использовать в качестве «отсекающих» критериев следующие:

- существенность функции для бизнеса: не следует передавать на it-аутсорсинг функции, некачественное или несвоевременное выполнение которых может привести к остановке деятельности предприятия и серьезным убыткам;
- критичность функции с точки зрения конфиденциальности: функции, некачественное выполнение которых может повлечь распространение конфиденциальной информации лучше оставить на внутреннем обслуживании;
- присутствие в услуге конкурентных преимуществ компании;
- наличие поставщиков подобных услуг;
- возможность формализовать процесс выполнения функции: передавать на IT-аутсорсинг стоит только те функции, процесс выполнения которых можно формализовать. Это повысит, как вероятность качественного и своевременного выполнения задач, так и упростит процесс контроля за выполнением функций.

Авторы статьи согласны с этими критериями, и они будут использованы в методике.

Третий этап – **выбор поставщика** является ключевым этапом в принятии решения. Его формально можно подразделить на две стадии:

1. ***Оценка надежности поставщика.*** Данная стадия является очень важной, так как во многом качество предоставляемых услуг зависит от порядочности поставщика. Необходимо тщательно исследовать всевозможных аутсорсеров не только с позиции цена/качество, но также принимать в расчет репутацию поставщиков на рынке, опыт выполнения задач. Полный перечень критериев, которые предполагается оценивать на данном этапе представлен в таблице 3.

Перейти к содержанию

Таблица 3 – Критерии для оценки надежности поставщика

Критерий	Пояснение к оценке
Известность на рынке	Известность фирмы на рынке является важным показателем успешности, так как косвенно указывает на финансовое положение и наличие у нее клиентов. Данный критерий показывает проводит ли фирма какие-либо рекламные кампании, знают ли о ней потенциальные клиенты. Также здесь может быть учтен отрицательный момент, например, если фирма имеет дурную славу, были громкие судебные иски и недовольные клиенты. Для оценки данного критерия можно следующим образом ранжировать шкалу: 0 – 20 баллов – молодая фирма, имеющая плохую репутацию; 21 – 40 баллов –известная фирма, имеющая плохую репутацию; 41 – 60 баллов – неизвестная фирма; 61 – 80 баллов – фирма малоизвестна; 81 – 90 баллов – известна в узких кругах; 91 – 100 – широко известная фирма.
Опыт компании	Чем больше положительный опыт компании в выполнении тех функций, которые Вы хотите передать на IT-аутсорсинг, тем больше вероятность успешного их выполнения. В данном случае можно использовать следующее распределение баллов: 0 – 20 баллов – фирма имеет отрицательный опыт (есть сведения о проектах, которые фирма не выполнила); 21 – 40 баллов – фирма не имеет опыта выполнения подобных функций, либо опыт незначителен; 41 – 60 баллов – есть как положительный, так и отрицательный опыт выполнения функций; 61 – 80 баллов – только положительный опыт при малом количестве проектов; 81 – 90 баллов – преобладает положительный опыт при большом количестве проектов; 91 – 100 – фирма имеет большой положительный опыт.
Гарантии качества	Каждая фирма, передавая функцию на IT-аутсорсинг, хочет быть уверена, что функции будут выполнены на высоком уровне. Поэтому у аутсорсера должны быть гарантии качества. Такими гарантиями может быть система менеджмента качества, соответствие ее стандартам. В данном случае применима следующая шкала: 0 – 20 баллов –отсутствие каких-либо гарантий качества; 21 – 40 баллов – прохождение курсов повышения квалификации персоналом, отсутствие СМК; 41 – 60 баллов – наличие только СМК, но не соответствующей стандартам ISO-9001 или 9002; 61 – 80 баллов – возможность заключения договора SLA; 81 – 90 баллов – наличие СМК, соответствующей стандартам; 91 – 100 – наличие СМК, соответствующей стандартам и заключение договора SLA.

Перейти к содержанию

Продолжение таблицы 3

Уровень обслуживания клиента	Данный критерий показывает насколько бережно относится фирма к своим клиентам. Обслуживание дает косвенную характеристику общему квалификационному уровню работников фирмы. Для данного критерия применима следующая шкала оценки: 0-20 баллов – очень низкий уровень обслуживания (долгое ожидание, неприветливый персонал, длительность обслуживания); 21 – 40 баллов – низкий уровень обслуживания; 41 – 60 баллов – средний уровень обслуживания; 61 – 80 баллов – обслуживание выше среднего; 81 – 90 баллов – хороший уровень обслуживания; 91 – 100 баллов – высокий уровень обслуживания.
Наличие известных фирм в клиентах (партнерах)	Известные на рынке компании не будут связываться с непроверенными поставщиками, если не желают нанести ущерб своему имиджу, поэтому данный показатель является свидетельством надежности оцениваемого аутсорсера. Для него применима следующая шкала оценки: 0 – 20 баллов – отсутствие клиентов/партнеров; 21 – 40 баллов – малое количество клиентов/партнеров, нет известных; 41 – 60 баллов – достаточное количество клиентов/партнеров, нет известных; 61 – 80 баллов – достаточное число клиентов/партнеров, известные фирмы есть, но мало; 81 – 90 баллов – есть постоянные известные клиенты/партнеры; 91 – 100 баллов – в клиентах/партнерах преобладают известные фирмы.
Наличие отзывов о компании	Отзывы бывших и настоящих клиентов – это очень хороший ориентир для фирм, ищущих поставщика, так как подразумевается независимая оценка сторонних компаний степени удовлетворенности от услуг конкретной фирмы. В данном случае может быть применима следующий вариант ранжирования значений: 0-20 баллов – преимущественно отрицательные отзывы; 21 – 40 баллов – нет отзывов, либо их мало и среди них есть отрицательные; 41 – 60 баллов – приблизительно одинаковое количество положительных и отрицательных отзывов; 61 – 80 баллов – при малом количестве отзывов, все - положительные; 81 – 90 баллов – большое количество положительных отзывов; 91 – 100 баллов – преимущественно положительные отзывы.

Для оценки критериев предполагается использовать экспертный метод. Каждый эксперт должен оценить важность предложенных критериев по сто балльной шкале. Результатом будет среднее арифметическое оценок всех экспертов.

Перейти к содержанию

Для того, чтобы результаты были достоверными, необходимо оценивать согласованность оценок экспертов. Это можно сделать при помощи коэффициента вариации.

В результате, уровень надежности предполагается рассчитывать, как среднюю взвешенную оценок экспертов:

$$\boldsymbol{R} = \frac{\sum_1^N W_i K_i}{\sum_1^N W_i}, \quad (1)$$

где W_i – вес i-ого показателя;
K_i – значение i-ого показателя;
N – количество критериев.

Возможные значения коэффициента R приведенные в таблице 4, взяты из работы Котлярова И. Д. [3], но значения интервалов были скорректированы авторами статьи.

Таблица 4 – Уровень надежности аутсорсера

R, баллы	Описание	Пояснение
91-100	Абсолютно надежный аутсорсер	✓ Большой опыт. ✓ Хорошая репутация. ✓ Клиенты – известные фирмы.
81-90	Надежный аутсорсер	✓ Хорошая репутация. ✓ Достаточный опыт. ✓ В целом положительные отзывы клиентов.
61-80	Сравнительно надежный аутсорсер	✓ Умеренный опыт. ✓ Известные фирмы – редкие клиенты. ✓ Положительных отзывов больше, чем отрицательных.
41-60	Сравнительно ненадежный аутсорсер	✓ Малый опыт. ✓ Примерно равное число положительных и отрицательных отзывов.
21-40	Ненадежный аутсорсер	✓ Преобладание негативных отзывов. ✓ Отсутствие опыта. ✓ Клиенты – малоизвестные фирмы.
0-20	Абсолютно ненадежный аутсорсер	✓ Отсутствие ресурсов для оказания услуг. ✓ Отсутствие опыта. ✓ Отсутствие клиентов. ✓ Сравнительно низкие цены. ✓ Нестабильное финансовое положение.

Перейти к содержанию

2. ***Оценка рисков ненадлежащего выполнения функции.*** Данный пункт также подразумевает оценку критериев, описывающих основные характеристики IT-функций, при IT-аутсорсинге и собственном IT-отделе. Критерии выполнения IT-функций представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Критерии выполнения IT-функций

Критерий	**Пояснение к оценке**
Профессиональный уровень сотрудников	Данный показатель является одним из самых важных. Необходимо четко представлять какого уровня сотрудник подойдет для выполнения данной функции, при этом не стоит, как и недооценивать сложность функции и требуемый квалификационный уровень сотрудника, так и переоценивать. Для оценки данного критерия можно следующим образом ранжировать шкалу 0 – 20 баллов – низкий квалификационный уровень сотрудников; 21 – 40 баллов – средне профессиональное образование; 41 – 60 баллов – средне профессиональное образование, наличие курсов повышения квалификации; 61 – 80 баллов – средне профессиональное образование, большой опыт, наличие курсов повышения квалификации; 81 – 90 баллов – высшее образование, наличие курсов повышения квалификации; 91 – 100 – высшее образование, большой опыт работы, курсы повышения квалификации.
Уровень технического и программного оснащения	Данный показатель также является очень важным и значимым. Ведь даже при наличии квалифицированных специалистов, но старой техники, вряд ли получится качественно выполнять функции. Особенно если речь идет о создании ПО, которое может оказаться несовместимым с оборудованием компании-заказчика. В данном случае можно использовать следующее распределение баллов: 0 – 20 баллов – устаревшая техника и программное оснащение, обновления не производятся; 21 – 40 баллов – несовременная техника и программное обеспечение, редкие обновления; 41 – 60 баллов – современная техника, устаревшее программное обеспечение, редкие обновления; 61 – 80 баллов – современная техника и программное обеспечение, редкие обновления; 81 – 90 баллов – современная техника и программное обеспечение, частые обновления; 91 – 100 – новейшая техника и программное обеспечение, постоянное отслеживание обновлений.

Перейти к содержанию

Продолжение таблицы 5

Уровень соответствия работ требованиям	Каждый заказчик хочет, чтобы все его требования были выполнены, поэтому данный показатель является очень важным при оценке выполнения функции. В данном случае применима следующая шкала: 0 – 20 баллов – полное несоответствие требованиям; 21 – 40 баллов – преимущественно работа не соответствует требованиям; 41 – 60 баллов – средний уровень соответствия требованиям; 61 – 80 баллов – уровень соответствия требованиям – выше среднего; 81 – 90 баллов – преимущественно работа соответствует требованиям; 91 – 100 – полное соответствие требованиям.
Уровень недопущения ошибок	Данный критерий является очень важным при оценке выполнения функции: чем выше значение показателя, тем быстрее и качественнее выполняется функция. Для данного критерия применима следующая шкала оценки: 0 – 20 баллов – очень большое количество ошибок; 21 – 40 баллов – много ошибок; 41 – 60 баллов – среднее количество ошибок; 61 – 80 баллов – ошибок меньше среднего количества; 81 – 90 баллов – мало ошибок; 91 – 100 баллов – ошибки практически отсутствуют.
Быстрота исправления неполадок	Важным показателем является насколько быстро специалисты исправляют возникающие проблемы или ошибки. Поэтому к оценке данного критерия следует отнестись очень серьезно. Для него применима следующая шкала оценки: 0 – 20 баллов – длительное ожидание исправления неполадок, медленное исправление; 21 – 40 баллов – длительное ожидание, среднее время исправления; 41 – 60 баллов – длительное ожидание, но быстрое исправление возникающих неполадок; 61 – 80 баллов – малое ожидание исправления неполадок, медленное исправление; 81 – 90 баллов – малое ожидание, среднее время исправление возникающих неполадок; 91 – 100 баллов – малое ожидание, очень быстрое исправление возникающих неполадок.
Уровень своевременности выполнения работ	Помимо того, что работы должны соответствовать требованиям, они также должны быть выполнены в указанный срок, поэтому данный показатель является очень важным и значимым. В данном случае может быть применима следующий вариант ранжирования значений: 0 – 20 баллов – работы выполняются с очень большим опозданием очень часто; 21 – 40 баллов – иногда работы выполняются с существенным опозданием; 41 – 60 баллов – работы выполняются редко с существенным опозданием; 61 – 80 баллов – часто бывает небольшая задержка в выполнении работ; 81 – 90 баллов – иногда бывает небольшая задержка в выполнении работ; 91 – 100 баллов – работы всегда выполняются в срок.

Перейти к содержанию

Для оценки было решено использовать метод, описанный Котляровым И.Д. Он принимает, что риск невыполнения одного из критериев является вероятностью отклонения текущего значения от требуемого.

$$A_i = \begin{cases} \frac{Y_i - y_i}{Y_i}, y_i < Y_i; \\ 0, \text{иначе} \end{cases} \quad (2)$$

где Y_i – требуемое значение i-ого показателя при IT-аутсорсинге;
y_i – текущее значение i-ого показателя при IT-аутсорсинге.

По формуле 2 необходимо посчитать значения для всех критериев как для IT-аутсорсинга, так и для собственного IT-отдела. В результате риск ненадлежащего выполнения работ будет рассчитываться как средняя взвешенная значений всех критериев:

$$A = \frac{\sum_1^N W_i A_i}{\sum_1^N W_i}, \quad (3)$$

где W_i – вес i-ого критерия;
N – количество критериев.

A – риск ненадлежащего выполнения функций, рассчитывается аналогично для IT-аутсорсера и собственного IT-отдела.

Заключительным четвертым этапом является **принятие решения**. На данном этапе предполагается построение матрицы аутсорсинга аналогичной матрице Е. В. Митрофановой, но вместо качества по оси У авторами предлагается рассматривать сравнение рисков, так как они включают в себя некоторые качественные показатели, а также качественные показатели были учтены при определении надежности поставщика.

В результате, матрица аутсорсинга примет вид представленный на рисунке 2.

Рисунок 2 – Матрица IT-аутсорсинга

Перейти к содержанию

Значение по оси X будет сравниваться стоимость IT-аутсорсинга с содержанием собственного IT-отдела. Так, если стоимость IT-аутсорсинга окажется выше, то соответствующее значение возникнет и на оси X. По оси У аналогичным образом сравниваются риски (если риски IT-аутсорсинга выше рисков IT-отдела, то на оси это будет соответствовать значению «Выше»). Описание каждого квадрата дано в работе Е. В. Митрофановой.

При попадании на диагональ возникает спорное решение. В этом случае предполагается, что первостепенное значение будут иметь как раз критерии, которые были выделены на первом этапе, то есть соответствующие целям организации. Если они будут удовлетворять требуемым значениям, то в качестве решения будет предлагаться IT-аутсорсинг, иначе – IT-отдел.

Разработанная система поддержки принятия решений (СППР) реализовывает все этапы методики, представленной выше, алгоритм работы программы, представлен на рисунке 3.

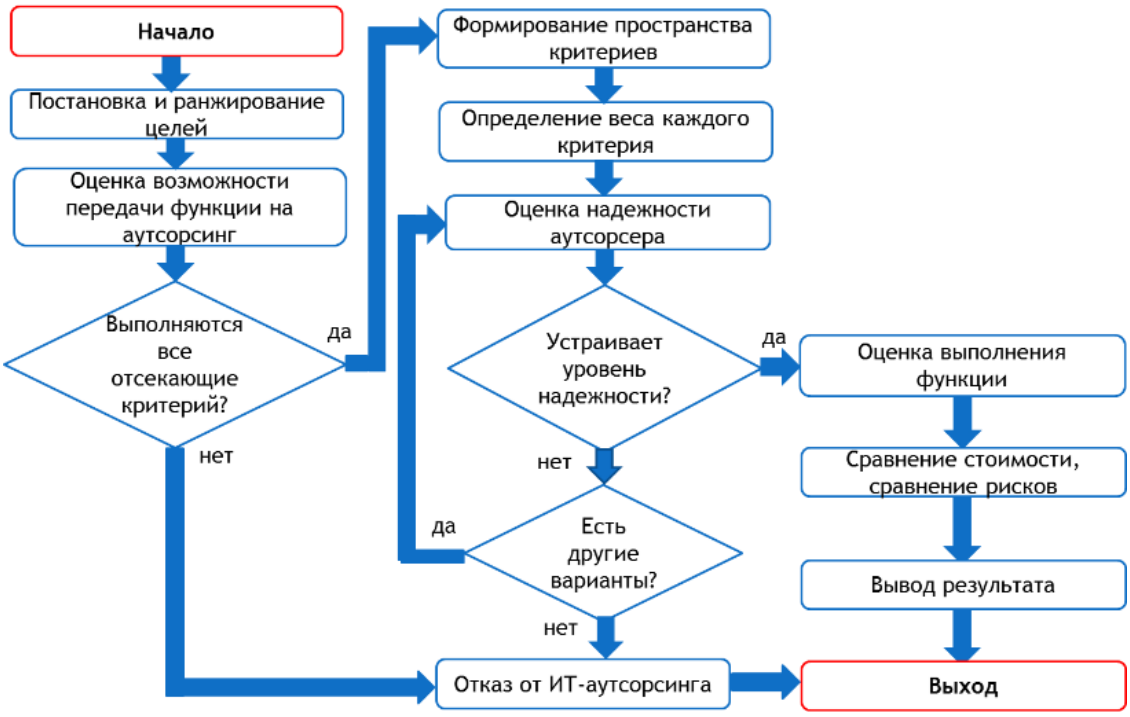

Рисунок 3 – Алгоритм работы СППР

Среда разработки программного приложения Qt Creator, язык программирования C++ с использованием кроссплатформенного инструментария разработки ПО Qt.

Разработанный программный продукт обладает следующими достоинствами:

Перейти к содержанию

- ✓ полная автоматизация приведенной методики поддержки принятия решений при переходе на IT-аутсорсинг;
- ✓ для установки и использования программного продукта нет необходимости обладать специальными навыками и глубоким пониманием сущности IT-аутсорсинга;
- ✓ понятный и удобный интерфейс;
- ✓ возможность получить подсказку и подробное описание текущего этапа;
- ✓ наглядное представление результатов и предоставление обоснования данного ответа;
- ✓ наличие дополнительного функционала (хранение истории, проверка введённых значений и т.д.), облегчающего работу с программой и делающей ее более удобной.

Основными достоинствами предложенной методики поддержки принятия управленческих решений при переходе на IT–аутсорсинг являются универсальность, детализация всех этапов принятия решения и возможность программной реализации.

Список литературы

1. Игнатьев А.В. Алгоритм принятия решения о переводе на аутсорсинг функций в сфере ИКТ в малых и средних промышленных предприятиях // Современное исследование социальных проблем. – 2012. – №7(15) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sisp.nkras.ru.
2. Костин И.Б. Аутсорсинг как инновационный метод русурсосбережения. // Управление экономическими системами. – 2013. – №4(52) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uecs.ru.
3. Котляров И.Д. Оценка рисков сотрудничества с аутсорсером // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2012. – № 11. – С. 34-37.
4. Митрофанова Е. Как оптимизировать бизнес-модель компании // Финансовый директор. – 2005. – № 7-8. – С. 25-32.
5. Переверзева Т.Н., Попов С.А., Суркова Т.В. Разработка методики выбора поставщика аутсорсинговых услуг // Менеджмент и маркетинг. – 2011. – № 1. – С.118-124.
6. Романова А.Н. Целесообразность аутсорсинга на предприятии // Справочник экономиста. – 2010. – №11. – С. 19-23.

Перейти к содержанию

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: ОБОСНОВАНИЕ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН, СПОСОБСТВУЮЩИХ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНОВ РОССИИ

Специальность: *Экономика и управление народным хозяйством*
Направление: *Региональная экономика*

Авторы: *К.Ю. КОТОВА, к.э.н., доцент кафедры учёта, аудита и экономического анализа Пермского государственного национального исследовательского университета,*
М.С. АВРАМЕНКО, студентка 4 курса Пермского государственного национального исследовательского университета

В статье рассмотрено понятие трансфертного ценообразования, его основные принципы и цели, а также регулирование со стороны государства и налоговых органов. Выделена проблема выбора и обоснования трансфертной цены в организациях, которая заключается в установлении такой цены, которая позволила бы максимально равномерно распределить прибыль между центрами ответственности. Представлено ее решение на примере предприятия по производству железнодорожных вагонов ООО «Уральские локомотивы». Сделан вывод о том, что обоснованное ценообразование между филиалами предприятий, имеющих филиалы в России, направлено на устойчивое развитие регионов.

In article the concept of transfer pricing, its basic principles and the purposes, and also regulation from the state is considered and tax authorities. The problem of a choice and justification of the transfer price in the organizations which consists in establishment of such price which would allow to share most evenly profit of responsibility between centers is allocated. Its decision on the example of the enterprise for production of railway cars of JSC Uralskiye lokomotivy is submitted. The conclusion that reasonable pricing between branches of the enterprises having branches in Russia is aimed at a sustainable development of regions is drawn.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, трансфертное ценообразование, трансфертная цена, центр ответственности, рыночная цена, договорная цена, прибыль, налогообложение, Налоговый Кодекс, ООО «Уральские локомотивы».

Keywords: sustainable development of the region, transfer pricing, transfer price, center of responsibility, market price, contractual price, profit, taxation, Tax Code, JSC Uralskiye lokomotivy.

Перейти к содержанию

Изучение явления устойчивости, уточнение понятия устойчивого развития, его взаимосвязи с проблемами отдельных регионов и отраслей, а также применение механизмов, способствующих устойчивому развитию регионов, остается одной из актуальных задач экономики. Стратегически важным в стране является проведение сильной региональной политики, применение механизмов, направленных на улучшение качества экономического пространства через развитие инфраструктуры регионов, поддержание бизнеса и, как следствие, повышение устойчивости региональных экономических систем. Одним из таких механизмов является трансфертное ценообразование.

История трансфертного ценообразования началась в 50–60-е годы XX столетия, когда в промышленности в связи с процессами концентрации производства и стали формироваться крупные монопольные транснациональные корпорации. Концентрация производства, сопровождаемая развитием его специализации, предполагала передачу продукции, изготовленной на одном предприятии корпорации, другому предприятию той же корпорации. Вследствие этого возникла проблема: как правильно установить цену на такую продукцию и как обосновать выбор той или иной цены. Впоследствии эта цена была названа трансфертной.

Тему трансфертного ценообразования затрагивали многие авторы, я рассмотрю некоторых из них. Так, Петрунин В. В. определяет трансфертную цену как цену, используемую крупными компаниями, корпорациями, в частности транснациональными, в сделках, совершаемыми между своими филиалами, подразделениями или дочерними обществами [9]. Суругин Д. Н. понимал под трансфертной ценой любую "необычную", "подозрительную" цену, подлежащую налоговому контролю, в отношении которой есть основания полагать, что ее величина установлена сторонами сделки не для достижения коммерческой цели, а исключительно для снижения налоговой нагрузки [5]. Никитин А. А. рассматривал трансфертное ценообразование в коммерческих банках и пришёл к выводу, что трансфертная цена в данной сфере поможет решить проблему эффективного функционирования банка и создать такую организационную структуру, которая могла бы обеспечить расчёт прибыли в каждом бизнес подразделении [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что трансфертная цена (далее ТЦ) – это цена, по которой один центр ответственности передает свою продукцию или услугу другому центру ответственности для достижения максимального финансового результата и снижения налоговой нагрузки.

На основе трансфертного ценообразования менеджеры предприятия принимают различные управленческие решения. К ним можно отнести следующие:

Перейти к содержанию

1) проведение тщательного анализа методики трансфертного ценообразования в компании, методов расчёта цены на те или иные виды продукции, услуг;
2) внедрение процедур налогового консультирования;
3) внедрение процедур учёта договорных отношений между центрами ответственности;
4) максимизация прибыли центров ответственности и компании в целом и сокращение их расходов.

Опыт компаний, работающих в странах с развитой рыночной экономикой, показывает насколько необходимо применение системы трансфертного ценообразования для управления движением финансовых, материальных и информационных потоков в сложных интегрированных формированиях.

Трансфертные цены могут применяться в управлении различными субъектами бизнеса, в частности [7]:

1) транснациональными корпорациями, имеющими развитую интеграцию экономической деятельности входящих в нее самостоятельных фирм, в том числе многонациональные фирмы, подразделения которых располагаются в различных странах, имеющих различия в уровнях налогообложения, при определении цены на изделия и полуфабрикаты для дальнейшего производства и/или продажи;
2) объединениями фирм или отдельными фирмами, имеющими в своем составе интегрированные предприятия, которые являются юридическими лицами, при определении цены на изделия и полуфабрикаты для дальнейшего производства и/или продажи;
3) крупными предприятиями с входящими в их структуру подразделениями, не являющимися юридическими лицами и связанными общим участием в производстве или продаже конечного продукта, при определении цены на изделия и полуфабрикаты для дальнейшего производства и/или продажи;
4) коммерческими банками при определении цены на оказанные и передаваемые услуги.

Являясь частью системы управленческого учета, трансфертное ценообразование позволяет составить экономически обоснованное суждение о доходности отдельных продуктов и услуг, производимых предприятием, об эффективности отдельных подразделений в том случае, если производственный цикл обеспечивается несколькими подразделениями, а также когда они участвуют в создании нескольких продуктов.

Перейти к содержанию

Необходимо отметить, что спецификой трансфертных цен является то, что они аналогичны ценообразованию при продаже продукта сторонней компании или при покупке у нее.

Общая цель трансфертного ценообразования заключается в том, чтобы влиять на показатели работы каждого подразделения, занятого изготовлением продукции, и способствовать увеличению прибыли подразделений фирмы, что должно в целом привести к увеличению прибыли фирмы. Достижение этой общей цели должно обеспечиваться через целую систему частичных целей, достижение которых часто представляет большие трудности. Назовем эти цели [6].

1. Система трансфертного ценообразования должна представлять информацию для принятия менеджерами подразделений экономически обоснованных решений. Это произойдет тогда, когда управленческие решения на уровне подразделений, нацеленные на рост их прибыли, будут также увеличивать показатели прибыли компании в целом.
2. Система трансфертного ценообразования должна представлять информацию для оценки работы менеджеров и экономических показателей деятельности подразделений. Необоснованная трансфертная цена, искажающая реальные расходы и доходы принимающего и поставляющего подразделений, приведет к неправильной оценке прибыли подразделений и работы менеджера. Это может привести к отрицательным последствиям в отношении мотивации их работы.
3. Трансфертные цены должны способствовать целенаправленному перемещению части прибыли между подразделениями в интересах компании в целом.
4. Система трансфертного ценообразования должна гарантировать, что автономность деятельности подразделений не нарушается.

Также трансфертная цена способствует равномерному распределению прибыли и налогооблагаемой базы по регионам России.

Рассмотрим следующую важную цель введения трансфертных цен на практике – это минимизация налогообложения внутрикорпоративных расчетов и таможенных платежей, а также аккумулирование прибыли в сбытовых структурах, зарегистрированных в зонах с льготным налогообложением. В этом случае целью компании является установление трансфертной цены на том уровне, который обеспечивает такое распределение, при котором большая часть прибыли относилась бы на подразделения, действующие в странах с минимальными налоговыми ставками. Но такой подход приводит к усиленному контролю со стороны государства [10]. В нашей стране вопрос трансфертного ценообразования регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации, а точнее, ст. 40 «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения». Эта статья представляет собой некоторый компромисс. Она не запрещает сделки с применением трансфертного ценообразования

Перейти к содержанию

и, таким образом, предоставляет холдингам определенную свободу в формировании внутренних цен, но в тоже время она ограничивает налоговую эффективность метода трансфертного ценообразования для всех налогоплательщиков. Так, допустимым является отклонение цен от рыночных не более чем на 20 %, в противном случае налоги пересчитываются исходя из рыночных цен. Нарушение правил трансфертного ценообразования может привести к доначислениям налоговых обязательств и штрафов со стороны контролирующих органов, а также внеплановым налоговым проверкам [1].

Важно отметить, что во многих случаях применение системы трансфертных цен в децентрализованных компаниях составляет коммерческую тайну, то есть эта информация непубликуемая.

Переходя к практической части, нужно сказать, что чаще всего применяется три метода расчета трансфертной цены [2] (рис. 1).

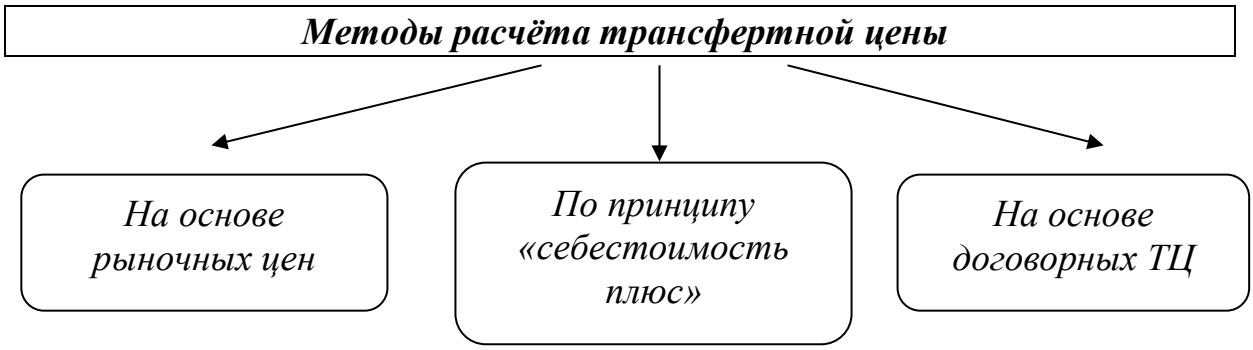

Рисунок 1 – Методы расчёта трансфертной цены

Рассмотрим первый метод. Когда трансферты учитываются по рыночным ценам, показатели деятельности подразделений с большей вероятностью отражают реальный экономический вклад подразделения в общие прибыли компании. Если поставляющего подразделения не существует, то промежуточный продукт необходимо закупать на внешнем рынке по текущей рыночной цене. И наоборот, если не существует получающего подразделения, промежуточный продукт приходится реализовывать на внешнем рынке по текущей рыночной цене. Следовательно, в этом случае прибыли подразделений похожи на прибыли, которые подразделения получили бы, выступая в качестве отдельных компаний. В этом случае рентабельность подразделений может быть сопоставлена с рентабельностью аналогичных компаний, действующих в этой же отрасли бизнеса.

Преимущество рыночных цен состоит в их объективном характере, то есть трансфертные цены не будут зависеть от взаимоотношений и квалификации менеджеров покупающих и продающих центров ответственности. Этот метод применяется в условиях высокой степени

Перейти к содержанию

децентрализации организации, когда центры ответственности (прибыли или инвестиций) свободны в выборе внутренних или внешних покупателей и продавцов; когда полуфабрикат, наряду с его передачей в следующий передел, может реализовываться на сторону [2].

Рыночный метод имеет и свои ограничения, например, предприятие может нести дополнительные расходы по сбору информации, и для принятие трансфертной цены на основе рыночной необходим хорошо развитый рынок данной продукции или услуги.

Рассмотрим второй метод. В основу трансфертной цены может быть положена:

а) полная фактическая себестоимость;

б) нормативная себестоимость;

в) переменная себестоимость.

Здесь трансфертная цена рассчитывается по формуле «себестоимость плюс», т.е. в цену на продукцию передающего подразделения закладывается выбранный показатель себестоимости и фиксированный в виде процента размер прибыли этого центра ответственности. Например, трансфертная цена может рассчитываться по формуле «130% полной себестоимости» или «200% переменной себестоимости» единицы изделия передающего центра ответственности. Можно выбирать любой наиболее подходящий вариант.

Преимуществом данного варианта является его объективность и ясность, а к недостатку можно отнести то, что передающий центр ответственности не заинтересован в снижении своих фактических затрат, так как знает, что его продукцию в любом случае купят.

Рассмотрим 3 метод. Договорные трансфертные цены фиксируются в договоре-контракте на основе соглашения или переговоров. Для расчёта трансфертной цены по этому методу может быть применима следующая формула 1 [2]:

$$ТЦ = Уд.\ с/ст + Уд.\ м/д, \qquad (1)$$

где Уд. с/ст – удельная себестоимость,

Уд.м/д – удельный маржинальный доход, упущенный продающим подразделением в результате отказа от внешних продаж.

В целях определения договорных трансфертных цен менеджеры, отвечающие за трансфертную операцию в пределах компании, договариваются о сроках и условиях трансферта. Они могут не согласиться на проведение трансферта, но если будет принято положительное решение, им придётся установить такую цену [3].

Трансфертная цена на основе переговоров наиболее подходят для ситуаций, в которых проявляются рыночные несовершенства в отношении промежуточного продукта [4].

Выбор того или иного метода определяется следующими факторами:

Перейти к содержанию

1) характером решаемых в результате трансфертного ценообразования задач (для принятия управленческого решения может быть использована одна ТЦ, для оценки работы центра ответственности – другая);

2) степенью децентрализации организационной структуры предприятия;

3)состоянием рынка продуктов и услуг, на которые устанавливаются рыночные цены.

Далее для того, чтобы понять, как формируются трансфертные цены на практике, рассмотрим пример на предприятии (табл. 1,2,3).

ООО «Уральские локомотивы» производит железнодорожные вагоны. У предприятия имеется собственный автопарк, то есть оно может осуществлять поставки сырья и материалов в производственные цеха собственными силами, а может привлекать для данной услуги другие автотранспортные компании. Также компания может использовать машины для оказания услуг сторонним организациям.

Таблица 1 – Данные ООО «Уральские локомотивы»

Показатели	Значение, руб.
Кол-во перевозок в месяц	200
Цена одной перевозки	1560
Выручка	312000
Переменные затраты	120200
Постоянные затраты	110000
Удельные переменные затраты	601
Удельные постоянные затраты	550
Полная себестоимость одной перевозки	1151

Таблица 2 – Расчёт средней рыночной цены 1 перевозки автотранспортными компаниями

Компания	Цена 1 перевозки, руб.
ООО «АйИнвест»	1576
ООО «Виконт»	1720
ООО «Земская транспортная компания»	1820
ООО Авто – 15»	1592
ООО «Автокомбинат № 3»	1600
ООО «Автокомбинат № 4»	1480
ООО «Автокомбинат № 16»	1710
ООО «Диспетчер»	1620
ООО «Перевозчик»	1512
ООО «Авто – 7»	1370
Средняя рыночная цена	1600

Перейти к содержанию

Итак, первый вариант для трансфертной цены мы получили – он равен 1600 рублей.

Таблица 3 – Расчёт трансфертной цены на основе себестоимости

Вариант расчёта ТЦ	Значение, руб.
110% от полной фактической себестоимости	1151*110% = 1266,1
150 % от полной фактической себестоимости	1151*150% =1726,5
200% от переменных затрат	601*200% = 1202
240% от переменных затрат	601*240% = 1442,4
280% от переменных затрат	601*280% = 1682,8

Расчёт договорной трансфертной цены

Проведены маркетинговые исследования, согласно которым максимальное количество востребованных внешними потребителями автоуслуг может составить примерно 150 перевозок в месяц. Переменная себестоимость одной автоперевозки, как для внешних потребителей, так и для внутренних одинакова и составляет 601 руб. По решению директора ООО «Уральские локомотивы» нуждаются в оказании собственных услуг в количестве 120 перевозок в месяц (табл.4).

Таблица 4 – Расчёт договорной трансфертной цены (ТЦ)

Показатель	Значение, руб.
Удельный маржинальный доход с внешних услуг авто подразделения	1560 – 601 = 959
Объем внешних продаж, от которых вынуждено отказаться авто подразделение в связи с необходимостью оказания услуг собственному предприятию	150 – 80 = 70 (80 = 200 – 120)
Упущенный авто подразделением маржинальный доход	959*70 = 67130
Удельный маржинальный доход с внутренних услуг для компенсации упущенной выгоды	67130/120 = 559,4
Договорная ТЦ	601 + 559,4 = 1160,4

Таким образом, мы рассчитали несколько вариантов трансфертных цен, для более наглядного представления информации и выбора наиболее подходящей цены рассмотрим итоговую таблицу (табл.5).

Перейти к содержанию

Таблица 5 – Варианты расчета трансфертной цены и соответствующие им финансовые результаты в ООО «Уральские локомотивы» (на 100 перевозок)

Показатели	Рыночная цена (1600 руб.)	110% полной себестоимости (1266,1 руб.)	150% полной себестоимости (1726,5 руб.)	200% переменной себестоимости (1202 руб.)	240% переменной себестоимости (1442,4 руб.)	280% переменной себестоимости (1682,8 руб.)	Договорная ТЦ (1166,4 руб.)
Выручка автоподразделения, руб.	160000	126610	172650	120200	144240	168280	116040
Переменные Z, руб.	60100	60100	60100	60100	60100	60100	60100
Постоянные Z, руб.	55000	55000	55000	55000	55000	55000	55000
Прибыль от реализации авто подразделения, руб.	44900	11510	57550	5100	29140	53180	940
Экономия организации при использовании услуг др. авто подразделения, руб.	(1600-1600) *100 = 0	(1600-1266,1) *100 = 33390	(1600-1726,5) *100 = -12650	(1600-1202) *100=39800	(1600-1442,4) *100=15760	(1600-1682,8) *100= - 8280	(1600-1160,4) *100= 43960
Прибыль в целом по организации, руб.	44900	11510+33390=44900	57550-12650=44900	5100+38900=44900	29140+15760=44900	53180-8280=44900	940+43960=44900

По данным таблицы 5 можно сделать вывод, что в целом прибыль компании при различных трансфертных ценах не меняется и остаётся равной 44900 рублей. Меняется прибыль центров ответственности, а так как критерием выбора той или иной трансфертной цены является равномерное распределение прибыли между подразделениями предприятия, то наиболее приемлемой трансфертной ценой для данной организации является цена, рассчитанная по формуле «240% переменной себестоимости». Так как в отличие от других вариантов, здесь нет больших разрывов между прибылями центров ответственности, как, например, при варианте «150% полной себестоимости», где авто подразделение получает

Перейти к содержанию

наибольшую прибыль в размере 57550 рублей, но само предприятие терпит убытки в размере 12650 рублей.

Далее для того, что понять, какие трансфертные цены не противоречат Налоговому Кодексу, рассчитаем отклонения полученных трансфертных цен от средней рыночной цены (табл.6).

Таблица 6 – Расчет отклонений трансфертных цен (ТЦ) от рыночной цены

Вариант расчёта ТЦ	Значение ТЦ, руб.	Отклонение от рыночной цены,%
Рыночная цена	1600	0
110% от полной себестоимости	1266,1	- 20,8
150% от полной себестоимости	1726,5	+ 7,9
200% от переменной себестоимости	1202	- 24,9
240% от переменной себестоимости	1442,4	- 9,85
280% от переменной себестоимости	1682,8	+ 5,2
Договорная цена	1166,4	- 27,5

Таким образом, трансфертная цена, рассчитанная способом «240% переменной себестоимости» отклоняется от средней рыночной на 9,85%, что не противоречит Налоговому Кодексу.

Подводя итог, нужно отметить, что трансфертное ценообразование является одним из важнейших механизмов и способов повышения устойчивости компаний, находящихся в одном регионе, а также многофилиальных организаций, имеющими подразделения в разных регионах страны. При отсутствии механизма трансфертных цен предприятию будет сложнее минимизировать свои издержки, в том числе налоговые, и максимизировать прибыль, нежели при внедрении данной системы. Проанализировав деятельность ООО «Уральские локомотивы», можно говорить о том, что применяя систему трансфертного ценообразования, организация рассматривает различные варианты расчёта ТЦ, исследует рынок и затем по полученным данным устанавливает наиболее приемлемую для себя цену. Так, в нашем примере менеджерам компании целесообразно установить трансфертную цену на уровне 240% переменной себестоимости. Применение данного варианта трансфертной цены обеспечит предприятию максимально равномерное распределение прибыли между центрами ответственности, находящимися в разных регионах России, тем самым обеспечивая их устойчивое развитие.

Перейти к содержанию

Список литературы

1. Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ // Налоговый Кодекс РФ. – СПС «Консультант Плюс». – 2015.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учёт. – М.: Омега – Л, 2002. – 527 с.
3. Гаррисон Р. и др. Управленческий учёт. – СПб: Питер, 2009. – 592 с.
4. Грундел Л.П. Регулирование трансфертных цен как эффективный инструмент налогового контроля // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4. – С. 156-160.
5. Друри К. Управленческий и производственный учёт: Учебный комплекс для студентов вузов; пер. с англ. В.Н. Егорова. – 6-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 1423 с.
6. Кузнецова Е. Применение трансфертного ценообразования в компаниях, осуществляющих проектную деятельность // Финансовая газета. – 2011. – №44 (1036).
7. Никитин А.А. Трансфертное ценообразование в сложных бизнес системах с использованием центров ответственности (на примере многофилиального коммерческого банка // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королёва. – 2010. – № 3. – С. 93-105.
8. Петрунин В.В. О трансфертном ценообразовании // Всё о налогах. – 2005. – № 7.
9. Практические возможности использования трансфертных цен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/ispolzovanije_transfertnykh_cen/. – Загл. с экрана.
10. Сердюкова Н.В. Трансфертное ценообразование в современном законодательстве России // Финансовый журнал. – 2011. – № 3. – С. 139-150.

Перейти к содержанию

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: КЛЮЧЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Специальность: *Экономика и управление народным хозяйством*
Направление: *Макроэкономика*

Автор: *И.В. БАЛЫНИН, аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации*

В статье представлены результаты детального анализа финансового обеспечения всех направлений социальной сферы (образования, здравоохранения, культуры и кинематографии, физической культуры и спорта, социальной политики, а также средств массовой информации) за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Особое внимание уделено реализуемым государственных и целевым программам на федеральном, региональном и местном уровнях. Более того, автором разграничены понятия «социальная политика» и «социальная сфера». В заключении представлены рекомендации и пути решения существующих проблем, а также шаги по построению социально ориентированной бюджетной политики в Российской Федерации.

The article presents the results of a detailed analysis of the financial security of all areas of social services (education, health, culture and cinema, physical culture and sport, social policy, media) at the expense of the budget system of the Russian Federation. Particular attention is paid to the state and implemented targeted programs at the federal, regional and local levels. Moreover, the authors delineated the concept of "social policy" and "social sphere". Finally, make recommendations and solutions to existing problems, as well as steps to building a socially-oriented fiscal policy in the Russian Federation.

Ключевые слова: бюджетная политика, социальная сфера, бюджет, регионы, федеральный бюджет, местные бюджеты.

Keywords: fiscal policy, social affairs, the budget, the regions, the federal budget, local budgets.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью достижения поставленных в Посланиях Президента Российской Федерации, государственных программах, концепциях, других нормативно-правовых актах задач, целей и ориентиров по модернизации российской экономики, обеспечению ее роста, повышению качества жизни

Перейти к содержанию

российского населения, что невозможно без социально ориентированной и справедливой бюджетной политики. При этом, следует обозначить конституционные основы данного вопроса. Так, в частности отмечается, что Российская Федерация является социальным государством с проведением политики по обеспечению и достойной жизни и свободному развитию человека [1, п.1 ст. 7]. Более того, главой 2 Конституции Российской Федерации гарантируются права на образование (ст. 43), охрану здоровья и медицинскую помощь (ст.42), свободу творчества различных видов, преподавания (ст. 44), социальное обеспечение при наступлении оговоренных событий (ст. 39) и др.

Более того, актуальность изучаемого вопроса также подтверждается посланиями Президента Российской Федерации Федеральному Собранию, концепциями долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, демографической политикой Российской Федерации на период до 2025 года, государственной семейной политикой в Российской Федерации до 2025 года, развитием кадрового потенциала молодежной политики в Российской Федерации, развитием образования в сфере культуры и искусства в Российской Федерации на 2008–2015 годы, а также реализуемыми государственными программами.

В настоящее время одним из факторов, стимулирующим или сдерживающим инновационное развитие государства, по мнению Кузьминых Н.А., является именно социальный. Так, в частности, она обращает внимание на то, что «повышение уровня занятости активизирует инновационные процессы, а снижение – замедляет» [3, с.119].

Самойленко Г.Ю. отмечает, что «в независимости от господствующего механизма производства именно социальная направленность должна носить характер основополагающей в экономике» [5, с.3].

В свою очередь, Олейникова Е.Г. считает, что «современная Россия является страной с развивающейся рыночной экономикой и формирующейся моделью социального государства» [4, с.68].

Прежде всего, необходимо разграничить понятия «социальная сфера» (более широкое) и «социальная политика». Так, к социальной сфере относятся образование, здравоохранение, культура и кинематография, физическая культура и спорт, средства массовой информации и, собственно, социальная политика.

В таблице 1 представлены результаты структурного анализа расходов федерального бюджета на социальную сферу за 2008–2014 гг. При этом, необходимо отметить, что нулевые значения в 2008–2010 гг. обусловлены изменением классификации расходов бюджета с 2011 года: финансирование физической культуры и спорта осуществляется по разделу 1100 (до 2010 года включительно – по разделу 0900),

Перейти к содержанию

финансирование средств массовой информации – по разделу 1200 (до 2010 года включительно – по разделу 0800).

Таблица 1 – Структурный анализ расходов федерального бюджета на социальную сферу в 2008–2014 гг, %*

РКР**	Годы						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0700	34,64	34,32	34,67	12,66	11,41	12,81	12,67
0800	8,90	9,43	10,14	1,92	1,70	1,81	2,02
0900	26,98	28,91	27,31	11,43	11,60	9,57	10,80
1000	29,48	27,34	27,89	71,58	72,96	73,05	71,49
1100	0,00	0,00	0,00	1,01	0,86	1,30	1,47
1200	0,00	0,00	0,00	1,40	1,47	1,47	1,54

*Составлено и рассчитано автором на основании данных Федерального казначейства [6].

**Условные обозначения. РКР – раздел действующей по состоянию на 2015 год классификации расходов.

Наибольшую долю в структуре расходов занимают такие направления как образование, здравоохранение и социальная политика (табл.1). Важно подчеркнуть, что с 2011 года значительно изменилась структура расходов федерального бюджета на социальную сферу, что обусловлено совершенствованием системы межбюджетных отношений, реформированием классификации расходов бюджета и корректировкой полномочий публично-правовых образований.

Как было отмечено выше, в настоящее время в Российской Федерации приняты и реализуются государственные программы, в том числе по вопросам, относящимся к социальной сфере. Так, например, в таблице 2 приведены данные о распределении расходов федерального бюджета по каждому году реализации государственной программы в разрезе следующих показателей:

1) сумма, в млрд. руб. (здесь и далее – ПК1);

2) доля расходов в соответствующем финансовом году к общему объему расходов за весь период реализации, в % (здесь и далее – ПК2);

3) доля расходов в соответствующем финансовом году на реализацию конкретной государственной программы в общем объеме финансирования государственных программ по направлению «Новое качество жизни», в % (здесь и далее – ПК3).

Перейти к содержанию

Таблица 2 – Распределение ассигнований федерального бюджета на реализацию государственных программ по вопросам развития образования, здравоохранения и социальной поддержки граждан в 2013–2020 гг.*

№ п/п	Год	Развитие образования			Развитие здравоохранения			Социальная поддержка граждан		
		ПК1	ПК2	ПК3	ПК1	ПК2	ПК3	ПК1	ПК2	ПК3
1	2013	506,23	12,24	14,75	413,10	16,85	12,04	925,49	9,77	26,97
2	2014	418,99	10,13	12,24	357,15	14,57	10,44	1088,73	11,49	31,81
3	2015	441,52	10,68	7,47	260,50	10,63	4,41	1161,19	12,26	19,65
4	2016	466,05	11,27	7,18	262,87	10,72	4,05	1178,1	12,44	18,16
5	2017	511,45	12,37	7,56	263,30	10,74	3,89	1257,06	13,27	18,58
6	2018	548,32	13,26	7,20	286,88	11,70	3,77	1304,87	13,77	17,13
7	2019	597,45	14,45	7,52	299,24	12,21	3,77	1297,62	13,70	16,34
8	2020	644,31	15,58	7,80	308,14	12,57	3,73	1259,71	13,30	15,24
9	ИТОГО	4134,33	100,00	8,28	2451,18	100,00	4,91	9472,77	100,00	18,97

*Составлено и рассчитано автором на основании данных Портала государственных программ [8].

Анализ таблицы 2 позволяет сделать следующие выводы:

1) расходы на реализацию государственных программ «Развитие образования», «Развитие здравоохранения», «Социальная поддержка граждан» по годам распределены неравномерно: по первой программе – от 10,13% (в 2014 году) до 15,58% (в 2020 году), по второй программе – от 10,63% (в 2015 году) до 16,85% (в 2013 году), по третьей программе – от 9,77% – в 2013 году до 13,30% – в 2020 году;

2) суммарное значение ПК3 по трем государственным программам, представленным в таблице, является значительным (но тоже сопряжено с серьезными колебаниями) на протяжении всего исследуемого периода в 2013 – 53,76%; в 2014 – 54,49%; в 2015 – 31,53%; в 2016 – 29,39%; в 2017 – 30,03%; в 2018 – 28,10%; в 2019 – 27,63%; в 2020 – 26,77%;

3) важно отметить высокую долю финансового обеспечения государственной программы «Социальная поддержка граждан» в общем объеме финансового обеспечения направления «Новое качество жизни», особенно в первые два года (в 2013 – 26,97%; в 2014 – 31,81%).

Серьезное внимание финансированию направлений социальной сферы уделяется на региональном уровне. Так, в таблице 3 представлены результаты распределения российских регионов по группам в зависимости от доли финансового обеспечения социальной сферы в общем объеме расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации по итогам 2013 года. Так, в большинстве регионов доля финансового обеспечения социальной сферы в общем объеме расходов

Перейти к содержанию

консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации превышает 50%. В то же время, сравнивая с 2012 годом, количество таких регионов сократилось.

Таблица 3 – Распределение российских регионов по группам в зависимости от доли финансового обеспечения социальной сферы в общем объеме расходов консолидированных бюджетов субъектов*

№ группы	Доля, %	Количество регионов**
1	Менее 30	0 (0)
2	30,00–39,99	1 (0)
3	40,00 – 49,99	3 (5)
4	50,00 – 59,99	18 (14)
5	60,00 – 69,99%	52 (53)
6	70 и более	9 (11)

*Составлено и рассчитано автором на основании данных Федерального Казначейства за 2013 год.
**Примечание. В скобках указано количество регионов годом ранее (в 2012 году).

В целях более детального анализа осуществим также расчет доли финансового обеспечения социальной сферы в общем объеме расходов консолидированных бюджетов Российской Федерации. Так, в к регионам с наименьшим значением этого показателя относятся: Чукотский автономный округ (34,92%), Сахалинская область (45,94%), Тюменская область (46,34%), Ненецкий автономный округ (49,19%) , Ямало-Ненецкий автономный округ (50,32%), Белгородская область (50,41%), Камчатский край (51,78%), г. Санкт-Петербург (52,46%), Республика Ингушетия (53,07%), г. Москва (53,29%).

Более того, следует сделать вывод о том, что в перечисленных регионах наибольшую долю в структуре расходов на социальную сферу занимает финансовое обеспечение образования (наибольшее значение в Белгородской области – 49,34%; наименьшее – в городе Москва – 34,19%). В то же время, на втором месте (по доле финансового обеспечения в структуре расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации) в 6 регионах (из перечисленных выше) – здравоохранение (в Чукотском автономном округе – 25,23%; в Сахалинской области – 27,61%; в Ненецком автономном округе – 22,61%; в Белгородской области – 22,69%; в городе Санкт-Петербург – 25,41%; в Республике Ингушетия – 23,46%) и в 4 регионах (из перечисленных выше) – социальная политика (в Тюменской области – 23,65%; в Ямало-Ненецком автономном округе – 21,68%; Камчатском крае – 23,58%; городе Москва – 30,88%).

Перейти к содержанию

Проведенный анализ также выявил, что в городе Санкт-Петербург темпы роста финансового обеспечения социальной сферы превышают темпы роста общей суммы расходов (116,40 против 104,73%). Важно отметить, что в Тюменской области и Ямало-Ненецком автономном округе при снижении расходов на 12,68 и 4,76% соответственно объемы финансового обеспечения социальной сферы сократились лишь на 4,49 и 0,12% соответственно.

В свою очередь, к регионам с наибольшей долей финансового обеспечения социальной сферы в общем объеме расходов консолидированных бюджетов Российской Федерации относятся Удмуртская Республика (69,87%), Ульяновская область (70,02%), Чувашская Республика (70,08%), Республика Дагестан (70,58%), Свердловская область (70,61%), Саратовская область (70,82%), Челябинская область (70,88%), Республика Тыва (70,98%), Пермский край (71,00%), Республика Хакасия (71,20%).

В процессе более детального анализа было выявлено, что в представленных выше 10 регионах наибольшую долю в структуре расходов на социальную сферу занимает финансовое обеспечение образования (наибольшее значение в Республике Дагестан – 55,45%; наименьшее – в Ульяновской области – 39,98%). В то же время, на втором месте (по доле финансового обеспечения в структуре расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации) в 7 регионах (из представленных выше) – здравоохранение (Удмуртская Республика – 21,75%; Республика Дагестан – 20,92%; Свердловская область – 25,68%; Челябинская область – 22,41%; Республика Тыва – 25,04%; Пермский край – 25,31%; Республика Хакасия – 23,67%) и в 3 регионах (из представленных выше) – социальная политика (Ульяновская область – 30,13%; Чувашская Республика – 25,19%; Саратовская область – 27,86%).

Проведенное исследование выявило, что в пяти регионах темпы роста объемов финансового обеспечения социальной сферы превышают темпы роста общей суммы расходов консолидированного бюджета: в Удмуртской области (110,34% и 107,82% соответственно), в Республике Дагестан (120,89% и 110,25% соответственно), Саратовской области (103,60% и 100,80% соответственно), Челябинской области (113,32% и 109,74% соответственно) и Республике Хакасия (115,94% и 111,97% соответственно). При этом, следует отметить, что в 4 субъектах Российской Федерации (из 10 представленных выше) выявлено снижение объемов финансового обеспечения здравоохранения (в Удмуртской Республике – на 16,04%; в Ульяновской области – на 15,88%; в Чувашской Республике – на 16,68%; в Саратовской области – на 6,74%).

Кроме этого, были рассчитаны показатели, позволяющие дать комплексную оценку социальной ориентированности бюджетной

Перейти к содержанию

политики на региональном уровне в Российской Федерации. Для расчетов использованы официальные данные Федерального Казначейства и Федеральной службы государственной статистики. Так, в Центральном федерального округе наименьшая доля финансового обеспечения социальной сферы в структуре расходов консолидированных бюджетов выявлена в Белгородской области (50,41%) и городе Москва (53,29%); наибольшая – в Московской и Владимирской областях – 67,59% и 67,77% соответственно. Рост объемов финансового обеспечения социальной сферы обнаружен в 15 из 18 регионов Центрального федерального округа. Наибольшие темпы роста финансового обеспечения социальной сферы зафиксированы в двух субъектах РФ Центрального федерального округа – в Воронежской и Московской областях (109,90% и 110,41% соответственно). При этом, только в Тверской области они превышают темпы роста общих расходов (105,36 и 104,46% соответственно). В городе Москва, Калужской и Брянской областях наблюдается снижение объемов финансового обеспечения социальной сферы на 5,11%,1,11% и 0,17% соответственно.

В Северо-Западном федеральном округе к регионам с наибольшей долей финансового обеспечения социальной сферы относятся Республика Карелия (68,74%) и Мурманская область (69,41%), с наименьшим – Ненецкий автономный округ (49,19%) и город Санкт-Петербург (52,46%). Важно отметить, что в пяти регионах из одиннадцати (относящихся к Северо-Западному федеральном округу) темпы роста финансового обеспечения социальной сферы превышает темпы роста совокупных расходов консолидированного бюджета: в Мурманской области (107,76 и 106,93% соответственно), в Ленинградской области (111,72и 110,80% соответственно), в Республике Коми (113,39 и 108,11% соответственно), в Калининградской области (107,37 и 114,54% соответственно), в городе Санкт-Петербург (104,73 и 116,40% соответственно).

В Приволжском федеральном округе к регионам с наименьшей долей финансового обеспечения социальной сферы относятся Республика Мордовия (57,48%) и Республика Татарстан (60,29%), с наибольшей – Саратовская область (70,82%) и Пермский край (71,00%). Кроме того, в одном регионе наблюдается снижение объемов финансового обеспечения социальной сферы (Республика Мордовия, на 11,94%). Наиболее низкие темпы роста по этому показателю зафиксированы в Ульяновской (102,2%) и в Саратовской (103,60%) областях, наиболее высокие – в Самарской (109,92%) и в Удмуртской (110,34%) областях. Сравнительный анализ рассчитанных темпов роста финансового обеспечения социальной сферы и общей суммы расходов выявил наличие положительной разницы в пяти регионах: в Саратовской области (103,60 и 100,80% соответственно), в Республике Татарстан (105,37 и 97,78% соответственно), в Пензенской области (109,38 и 107,47% соответственно), в Пермском крае (109,92 и

Перейти к содержанию

109,37% соответственно), Удмуртской Республике (110,34 и 107,82% соответственно).

В Дальневосточном федеральном округе к регионам с наибольшей долей финансового обеспечения социальной сферы в структуре расходов относятся Еврейская автономная область (64,42%) и Приморский край (65,30%). В то же время с наименьшей долей – Чукотский автономный округ (34,92%) и Сахалинская область (45,94%). Наиболее высокие темпы роста объемов финансового обеспечения социальной сферы обнаружены в Амурской области (127,15%) и Еврейской автономной области (147,84%), наиболее низкие – в Чукотском автономном округе (102,71%) и Хабаровском крае (104,11%). Превышение этого показателя над темпами ростами общей суммы расходов консолидированного бюджета зафиксировано только в Приморском крае (121,84 и 104,15% соответственно).

В Сибирском федеральном округе к регионам с наибольшей долей финансового обеспечения социальной сферы в структуре расходов консолидированного бюджета относятся республики Тыва (70,98%) и Хакасия (71,20%). В то же время с наименьшей долей – Республика Алтай (60,77%) и Новосибирская область (64,64%). В двух регионах наблюдается снижение объемов финансового обеспечения социальной сферы – Алтайский край и Кемеровская область (на 2,35 и 0,34% соответственно). Наибольшие темпы роста объемов финансового обеспечения социальной сферы зафиксированы в Республиках Тыва и Хакасия – 115,36 и 115,94% соответственно. Следует также отметить, что в 4 регионах Сибирского федерального округа темпы роста объемов финансового обеспечения социальной сферы превышают темпы роста общей суммы расходов консолидированного бюджета соответствующего субъекта РФ: в Красноярском крае (107,83 и 103,32% соответственно), в Омской области (111,88 и 110,80% соответственно), в Томской области (114,23 и 110,75% соответственно), в Республике Хакасия (115,94 и 111,97% соответственно).

Расчеты показали, что к регионам Северо-Кавказского федерального округа с наибольшей долей финансового обеспечения социальной сферы в структуре расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации относятся Карачаево-Черкесская Республика (67,96%) и Республика Дагестан (70,58%), с наименьшей – Республика Ингушетия (53,07%) и Ставропольский край (65,86%). Снижение объемов финансового обеспечения социальной сферы зафиксировано в Чеченской Республике (на 10,75%). Наиболее низкие темпы роста этого показателя обнаружены в Карачаево-Черкесской Республике (105,51%) и Ставропольском крае (106,83%), наибольшие – в Республиках Дагестан (120,89%) и Алания (121,50%). Необходимо также подчеркнуть, что в четырех регионах темпы роста объемов финансового обеспечения социальной сферы превышают темпы роста общей суммы расходов

Перейти к содержанию

консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации: в Карачаево-Черкесской Республике (105,51 и 100,09% соответственно), Кабардино-Балкарской (118,66 и 110,86% соответственно). При этом, важно отметить, что в Республике Дагестан снижение общего объема расходов произошло на 15,27%, а финансовое обеспечение социальной сферы сократилось на 10,75%.

В Уральском федеральном округе к регионам с наибольшей долей финансового обеспечения социальной сферы относятся Свердловская область (70,61%) и Челябинская область (70,88%), с наименьшей - Тюменская область (46,34%) и Ямало-Ненецкий автономный округ (50,32%). По результатам расчетов выявлено снижение объемов финансового обеспечения в двух субъектах Уральского федерального округа – в Тюменской области (на 4,49%) и Ямало-Ненецком автономном округе (на 0,12%). К регионам с наименьшими темпами роста объемов финансового обеспечения социальной сферы относятся следующие: Курганская область (100,34%) и Ханты-Мансийский автономный округ (108,29%). При этом, необходимо отметить, что в двух регионах темпы роста объемов финансового обеспечения социальной сферы превышают темпы роста общей суммы расходов консолидированных бюджетов: в Ханты-Мансийском автономном округе (108,29 и 106,28% соответственно) и Челябинской области (113,32 и 109,84% соответственно).

В Южном федеральном округе к регионам с наибольшей долей финансового обеспечения социальной сферы в структуре расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации относятся Астраханская (66,99%) и Ростовская (68,03%) области, с наименьшей - Краснодарский край (57,83%) и Волгоградская область (64,55%). Анализ рассчитанных показателей выявил, что в двух субъектах Российской Федерации (из числа относящихся к Южному федеральному округу) объемы финансового обеспечения социальной сферы в 2013 году снизились: в Краснодарском крае на 1,76% и Волгоградской области на 1,74%. При этом, самые высокие темпы роста по этому показателю выявлены в Республике Калмыкия (107,79%) и Астраханской области (117,78%). Важно отметить превышение темпов роста объемов финансового обеспечения социальной сферы над темпами роста общей суммы расходов консолидированного бюджета Астраханской области (117,78 и 116,61% соответственно). При этом, важно отметить, что при уменьшении расходов консолидированного бюджета Краснодарского края на 3,09%, финансовое обеспечение социальной сферы сократились на 1,76%.

Проведенное раннее исследование показало, что регионами-лидерами по степени социальной ориентированности бюджетной политики являются Республика Тыва, Приморский край, Республика Коми, Магаданская область, Сахалинская область, Мурманская область, г. Санкт-

Перейти к содержанию

Петербург, Республика Якутия, Томская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Астраханская область, Камчатский край, Московская область, Республика Хакасия, Ямало-Ненецкий автономный округ, Омская область, г. Москва, Красноярский край, Свердловская область, Архангельская область [2].

Более того, регионами, расположенными в конце рейтинга являются Кировская область, Волгоградская область, Тюменская область, Владимирская область, Ивановская область, Саратовская область, Ставропольский край, Брянская область, Алтайский край, Курганская область.

Проведенный структурный анализ расходов консолидированных бюджетов двух субъектов Российской Федерации, возглавляющих и замыкающих рейтинг (рис.1), на социальную сферу показал следующее:

1) наибольшую долю в структуре расходов занимает образование (Республика Тыва – 44,62%; Приморский край – 38,85%; Алтайский край – 43,24% Курганская область – 48,43%);
2) второе место по удельному весу – здравоохранение (в Республике Тыве, 25,04%), социальная политика (в Приморском крае – 26,17%, Алтайский край – 26,12%, Курганская область – 25,53%);
3) наименьшую долю в структуре расходов занимает финансирование средств массовой информации (в Республике Тыва – 0,27%; в Приморском крае – 0,66%; в Алтайском крае – 0,40%; в Курганской области – 0,14%).

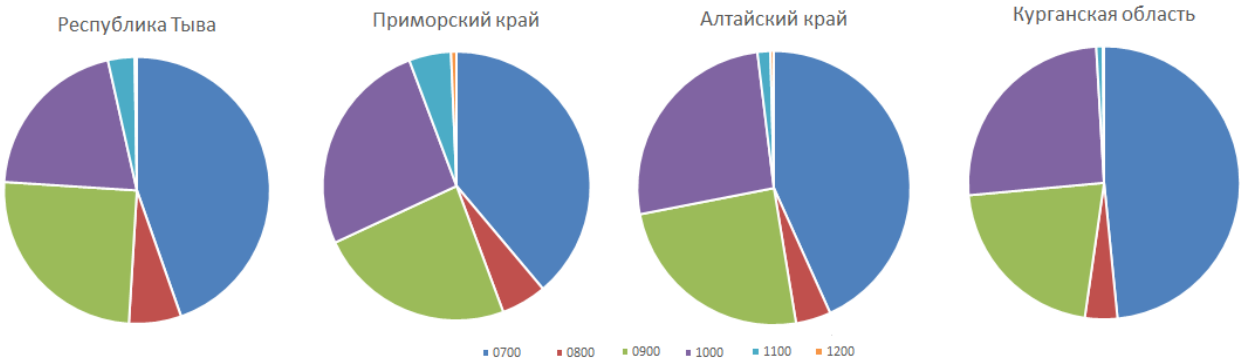

Рисунок 1 – Структура расходов на социальную сферу в субъектах Российской Федерации, возглавляющие и замыкающие рейтинг по степени социальной ориентированности бюджетной политики*

*Построено автором по результатам самостоятельно произведенных расчетов на основании данных Федерального казначейства [6]. Условные обозначения: согласно действующей классификации расходов бюджетов.

Более того в субъектах Российской Федерации реализуются свои целевые программы. Так, например, в Калужской области приняты и реализуются комплекс региональных целевых программ по социальной

Перейти к содержанию

защите населения региона, создания механизмов стимулирования его занятости, повышению качества образовательных и медицинских услуг в регионе, а также увеличение уровня культуры калужан. Так, в таблице 4 представлены расходы областного бюджета Калужской области на финансовое обеспечение некоторых социально ориентированных целевых программ.

Таблица 4 – Финансовое обеспечение ряда социально ориентированных целевых программ, млн. руб.*

Название целевой программы	**2011 г.**	**2012 г.**	**2013 г.**
Семья и дети	7,42	4,97	4,87
Поддержка одаренных детей Калужской области и их наставников на 2010-2015 годы	3,15	2,94	5,50
Молодежь Калужской области	10,74	16,49	12,86
Организация отдыха и оздоровления детей и подростков Калужской области в 2010-2015 годах	141,57	164,82	173,07
Развитие общедоступных библиотек Калужской области на 2010-2015 годы	1,64	0,96	0,95
Модернизация системы образования Калужской области на 2011-2015 годы	88,50	15,55	33,09

*Составлено автором на основании итогов реализации долгосрочных целевых программ за период 2011–2013 гг [7].

Анализ данных, представленных в таблице 4 показывает, что региональные целевые программы направлены на решение вопросов, связанных с организацией досуга и отдыха молодежи, а также его оздоровлению, физическому и патриотическому воспитанию, оказанию поддержки одаренным детям и подросткам, модернизацию образования (как дошкольного, общего и начального, так профессионального и дополнительного).

Анализ итогов реализации социально ориентированных целевых программ показал, что фактическое финансирование по некоторым из них было ниже запланированного. Несмотря на это, все вышеперечисленное указывает на то, что бюджет Калужской области является социально ориентированным.

Огромное значение финансовому обеспечению социальной сферы уделяется на местном уровне, что подтверждается принимаемыми целевыми программами, а также значительной долей ее финансирования в структуре расходов местных бюджетов (табл.5).

Перейти к содержанию

Таблица 5 – Структурный анализ расходов местных бюджетов в Российской Федерации, %*

РКР **	Годы		
	2012	2013	2014
0700	41,39	45,79	47,08
0800	4,34	4,73	5,05
0900	5,38	1,76	0,90
1000	8,71	8,43	8,22
1100	1,66	1,71	1,80
1200	0,19	0,18	0,18

*Составлено и рассчитано автором на основании официальных данных Федерального казначейства [6].

**Условные обозначения. РКР – раздел действующей классификации расходов бюджетов.

По итогам проведенного исследования необходимо сделать вывод о том, что финансовому обеспечению социальной сферы уделяется огромное внимание, что находит свое подтверждение в постоянно растущем объеме расходов бюджетов публично-правовых образований на направления социальной сферы, а также в успешной реализации федеральных и региональных целевых программ по направлениям социальной сферы.

На основании вышеизложенного необходимы следующие шаги для решения существующих проблем, преодоления возникших экономических трудностей и повышения социальной ориентированности бюджетной политики в Российской Федерации.

1. Повышение качества управления бюджетами публично-правовых образований в Российской Федерации на всех стадиях бюджетного процесса.
2. Обеспечение результативности и эффективности реализуемых государственных программ в социальной сфере на территории Российской Федерации.
3. Совершенствование системы пенсионного обеспечения работающих пенсионеров, связав выплату (невыплату) пенсии работающим пенсионерам с размером получаемой заработной платы.
4. Постепенная корректировка пенсионного возраста для мужчин и женщин до одинакового значения, обеспечив соблюдение их прав, гарантированных статьей 19 Конституции Российской Федерации.
5. Удовлетворение имеющихся у граждан потребностей в предоставлении мест детям в дошкольных образовательных учреждениях
6. Повышение не только квалификации, но также культуры поведения и воспитания российских врачей (к сожалению, эта проблема в настоящее время стоит достаточно остро).
7. Повышение качества образования в педагогических и медицинских учебных заведениях.
8. Внедрение в каждом населенном пункте Российской Федерации возможности записи на прием к врачу через систему Интернет.

Перейти к содержанию

9. Увеличение донорства (учитывая проблему несбалансированности региональных бюджетов, прежде всего за счет морального стимулирования).

10. Усиление роли гражданского общества в финансовом обеспечении реализации социальных функций государства.

11. Проведение дальнейших мероприятий, направленных на снижение употребления алкоголя, наркотических веществ и табака.

12. Решение проблем экологического характера.

13. Пропаганда среди населения здорового образа жизни и постоянного прохождения диспансеризации.

14. Развитие корпоративной социальной ответственности российского бизнеса (особенно, малого и среднего).

15. Проведение мероприятий, направленных на построение социально ориентированной бюджетной политики в Крымском федеральном округе.

Представляется, что вышеприведенный комплекс предложений и мероприятий позволит решить существующие проблемы в реализации социально-ориентированной бюджетной политики, что будет способствовать не только модернизации российской экономики, но и улучшению социально-экономической ситуацией в Российской Федерации, а также, что самое главное, повышению качества жизни российского населения.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 (в посл. ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс». – 2015.
2. Балынин И.В. Формирование социально ориентированной бюджетной политики в Российской Федерации на региональном уровне // Финансы и кредит. – 2015. – № 30. – С. 48-59.
3. Кузьминых Н.А. Новый взгляд на модель управления инновационным развитием социально-экономической системы // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 3. – С.116-123.
4. Олейникова Е.Г. Идеи социально ориентированной экономики и социального государства в программах политических партий современной России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. – № 2 (27). – С. 68-70.
5. Самойленко Г.Ю. Формирование социально-ориентированной экономики России // Экономические исследования. – 2014. – № 4. – С.3
6. Информация об исполнении бюджетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/.
7. Долгосрочные целевые программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/Gos_prog_razv/DCP/
8. Портал государственных программ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://programs.gov.ru/Portal/programs/list.

Перейти к содержанию

Центр
Экономических
Исследований

МАТЕРИАЛЫ ИЗ МОНОГРАФИИ

Перейти к содержанию

Кудрявцева О. В.

Экономический механизм формирования и использования рабочей силы на селе: монография. – Тверь: «АгросферА» ТГСХА, 2010. – 141 с.

Редакция журнала «Экономические исследования» продолжает публикацию материалов вышедшей в свет монографии О.В. Кудрявцевой «Экономический механизм формирования и использования рабочей силы на селе». В данном номере вниманию читателей предлагается параграф 3.2 из монографии. Продолжение публикации материалов монографии в следующих номерах журнала.

ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА СЕЛЕ

3.2. Направления совершенствования формирования рабочей силы

На основе проведенного анализа (раздел 2.1) и оценки факторов формирования рабочей силы на селе в Тверской области (раздел 3.1) были выделены основные направления ее совершенствования: повышение рождаемости и снижение смертности, привлечение мигрантов, развитие учреждений образования и культуры, а также улучшение жилищных условий (особенно коммуникационного оборудования). Представленные направления целесообразно рассматривать исходя из разработанной нами типологии сельских административных районов Тверской области, учитывающей социально-демографические характеристики и дифференцированный программно-целевой подход. В Тверской области реализуется много программ, направленных на формирование рабочей силы (табл. 1.2.2 и прил. 1). Однако не во всех выделены мероприятия по формированию рабочей силы на селе. Основные нормативные документы, учитывающие данные направления: постановления администрации Тверской области «Об утверждении плана мероприятий по улучшению демографической ситуации в Тверской области до 2010 года» и «О региональной программе Тверской области по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом, на 2007–2012 годы»; федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2012 года»; областная целевая программа

Перейти к содержанию

«Государственная поддержка развития агропромышленного комплекса Тверской области на 2008–2010 годы».

Для выявления количественных различий в уровнях социально-экономического развития сельских муниципальных образований Тверской области была сформирована типология (рис. 2.1.6; 2.1.7 и табл.2.1.15), которая не только даёт более полное представление о развитии сельских территорий, но и позволяет разработать направления по совершенствованию формирования рабочей силы на селе (табл. 3.2.1). Основываясь на работах Л. П. Богдановой [9], выделим следующие виды государственной поддержки для типов сельских поселений Тверской области: затратно-стимулирующий и затратный.

Для сельских административных районов с относительно благоприятной демографической обстановкой (тип 1) предлагается затратно-стимулирующая государственная поддержка, основными приоритетами которой являются активное стимулирование рождаемости, путем укрепления института семьи, и активная пропаганда репродуктивного поведения – семья с двумя или тремя детьми.

Для совершенствования условий труда сельских тружеников необходимы следующие мероприятия: обеспечить безопасность на рабочем месте; оказывать повседневную и экстренную медицинскую помощь.

Развитие сельского хозяйства, особенно отрасли животноводства, которой уделено особое внимание в ОЦП «Государственная поддержка развития агропромышленного комплекса Тверской области на 2008–2010 годы», создаст новые рабочие места. Дополнительную рабочую силу необходимо привлекать в рамках региональной программы Тверской области о добровольном переселении в РФ соотечественников, проживающих за рубежом.

В данной программе два проекта переселения: «Конаково» и «Торжок», в которых нет мероприятий по привлечению мигрантов на село, поэтому их необходимо предусмотреть в рамках такой программы, подготовку, переподготовку кадров, развитие системы профессионально-технического образования, которая будет подтягивать сельскую молодежь в сельскохозяйственное производство.

По вопросу улучшения жилищных условий необходимо информировать сельское население Тверской области о покупке или строительства жилья в рамках ФЦП «Социальное развитие села до 2012 года» и ОЦП «Государственная поддержка развития агропромышленного комплекса Тверской области на 2008–2010 годы».

Для сельских административных районов Тверской области второго типа необходимы мероприятия преимущественно более затратные, чем стимулирующие. Второй тип имеет два подтипа. Для первого подтипа с сильной депрессивной обстановкой в сочетании с

Перейти к содержанию

естественной убылью и миграционным приростом населения, не превышающих средние показатели по области, меры стимулирующего характера являются достаточно перспективными, но в силу слабого развития социальной и инженерной инфраструктуры села применим и затратный подход.

Таблица 3.2.1 – Основные направления государственной поддержки населения по сельским типам Тверской области

Приоритетные направления в рамках нормативных документов				
1	2	3	4	5
Вид поддержки	Постановление администрации Тверской области «Об утверждении плана мероприятий по улучшению демографической ситуации в Тверской области до 2010 года»	Постановление администрации Тверской области «О региональной программе Тверской области по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом, на 2007–2012 годы»	ФЦП «Социальное развитие села до 2012 года»	ОЦП «Государственная поддержка развития агропромышленного комплекса Тверской области на 2008–2010 годы»
Тип 1 «Слабая депрессивная социально-демографическая обстановка»				
Затратно-стимулирующий	- активное проведение информационной кампании, направленной на укрепление статуса семьи с двумя и более детьми; - демографические мероприятия, нацеленные на саму женщину; - сохранение здоровья сельского населения	- расширение направлений по привлечению мигрантов на село	- развитие детских дошкольных и общеобразовательных учреждений; - развитие начального профессионального образования; - развитие социальной инфраструктуры села	- развитие отрасли животноводства; - повышение техники безопасности на рабочем месте; - развитие и внедрение в производство новой техники и технологий; - подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров; - усиление информированности населения о предоставлении субсидий на жилье

Перейти к содержанию

Продолжение табл. 3.2.1

1	2	3	4	5
Тип 2 «Сильная депрессивная социально-демографическая обстановка»				
Преимущественно более затратные направления, чем стимулирующее	- создание преференций в распределении государственных денежных средств с целью поддержания семей с детьми, имеющих доходы ниже среднего уровня по области; - активная пропаганда здорового образа жизни и грудного вскармливания детей; - профилактика и снижение инвалидности и травматизма	- активное использование мигрантов в рамках данной программы	- развитие социальной и инженерной инфраструктуры; - осуществление государственного заказа на подготовку молодых специалистов со средним специальным образованием	- усиление информированности населения о предоставлении субсидий на жилье; - подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров; - поддержание и увеличение занятости во всех формах, включая самозанятость
Тип 3 «Критическая депрессивная социально-демографическая обстановка»				
Затратный	- создание преференций в распределении государственных денежных средств с целью поддержания семей с детьми, имеющих доходы ниже среднего уровня по области; - предоставление возможности использования материнского капитала по усмотрению семьи; - снижение заболеваемости населения, в первую очередь детей; - меры социальной поддержки лиц старше трудоспособного возраста; - меры по социальной защите бедных слоев населения	- активное использование мигрантов в рамках данной программы	- развитие социальной и инженерной инфраструктуры; - осуществление государственного заказа на подготовку молодых специалистов как с высшим, так и со средним специальным образованием	- усиление информированности населения о предоставлении субсидий на жилье; - подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров; - поддержание и увеличение занятости во всех формах, включая самозанятость; - разработка программы по созданию рабочих мест

Для второго подтипа (с сильной депрессивной обстановкой в сочетании с естественной убылью и миграционным оттоком населения, превышающих средние показатели по области) большую роль должна играть затратная поддержка государства, применение симулирующих мер возможно, но они не дадут положительного результата.

Перейти к содержанию

Для сельских административных районов Тверской области второго и третьего типа целесообразно создание преференций в распределении бюджетных средств на детей в целях повышения рождаемости и престижности молодой и многодетной семьи. Пропаганда грудного вскармливания детей, позволяет экономить денежные средства на питание ребенка и гармонично развиваться матери и ее малышу.

Для снижения смертности необходимы пропаганда здорового образа жизни, профилактика и снижение инвалидности посредством улучшения бытовых условий населения, снижение производственного травматизма на основании усиления контроля за состоянием условий и охраны труда работников.

Дополнительные вложения в развитие социальной и инженерной инфраструктуры села позволят повысить качество жизни сельского населения, создадут условия для активного привлечения мигрантов в рамках региональной программы по переселению соотечественников, проживающих за рубежом.

Развитие начального профессионального образования, привлечение работников на производство, стимулирование работы молодежи в сельском хозяйстве, денежные доплаты в рамках регионального закона Тверской области «О государственной поддержке кадрового потенциала сельскохозяйственных организаций Тверской области» помогут закрепиться на селе в основном специалистам со средним специальным образованием. Так как, во-первых, разница в ежемесячных выплатах между специалистами с высшим (10 000 руб.) и средним специальным образованием (8000 руб.) незначительна – всего 2000 руб. Во-вторых, обучение специалистов со средним специальным образованием происходит в основном в районных центрах и ее продолжительность составляет не более двух лет, учащиеся не успевают адаптироваться к городской жизни. В-третьих, сложность обустройства в городе [79]. Действие данного закона необходимо дополнить государственным заказом на подготовку специалистов со средним специальным образованием для сельского хозяйства, необходимо развивать все формы занятости, включая самозанятость. Большинство сельских административных районов попадают в зону развития рекреационного и других видов туризма.

Для третьего типа предлагается только затратный подход. Для повышения рождаемости необходимо разрешить использовать материнский капитал по назначению с первых дней жизни ребенка; обеспечить единовременные дополнительные региональные стимулирующие выплаты на рождение детей, предоставление льготного проезда для матерей с детьми до мест лечения и отдыха.

К этому типу относится большое количество лиц старше трудоспособного возраста, для них необходимы меры социальной поддержки, например использование пансионатов для одиноких пожилых людей, значительные дополнительные вложения в развитие учреждений образования, культуры и здравоохранения, в строительство жилого фонда и его коммуникационную обеспеченность.

Экономические меры: стимулирование занятости населения путем создания рабочих мест в сельском хозяйстве и других видах деятельности.

Перейти к содержанию

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адамчук В.В., Романов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: учебник для вузов. – М.: Юнити, 2000. – 407 с.
2. Бабынина Л. Чем определяется эффективность // Человек и труд. – 2007. – № 5. – С. 82–84.
3. Баранов А.А. Предупредить дешевле, чем лечить // ВВП. – 2008. – № 10. – С. 150–153.
4. Бауер Д. и др. Экономика сельскохозяйственного предприятия. – М.: ЭКО Нива, 1999. – 282 с.
5. Бердникова Ю. А. Некоторые аспекты формирования трудового потенциала в условиях конкурентоспособности территории // Вопросы экономических наук. – 2007. – № 2. – С. 22–24.
6. Берзинь И.Э. Экономика фирмы. – М.: Институт международного права и экономики, 1997. – 253 с.
7. Беседина В.Н. Производительность труда и эффективность использования трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 6. – С. 49–52.
8. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
9. Богданова Л.П. Социальное воспроизводство региональной общности: содержание, процессы, механизмы: монография. – Тверь: ТвТУ, 2006. – 252 с.
10. Богдановский В.А. Факторы роста производительности труда в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 7. – С. 23–26.
11. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997.– 1280 с.
12. Бондаренко Л.В., Хоменко Г.Ф. Рынок труда специалистов сельского хозяйства. – М., 2004. – 158 с.
13. Бондаренко Л.В., Шаяхметов И.Т. Методические основы формирования социальной инфраструктуры села. – М., 2000. – 66 с.
14. Бреев В.Д. Человек и производство. – М.: Мысль, 1989. – 264 с.
15. Бухалков М.И., Гагарина М.П. Экономическая оценка использования трудового потенциала на предприятиях региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 3 (29). – С.29 –36.

Перейти к содержанию

16. Быстров С.Л. Формирование и эффективное использование рабочей силы сельскохозяйственных предприятий (на материалах Тамбовской области): Дис. …канд. экон. наук. М., 2001.– 186 с.
17. Вишневский А. Меньше матерей, больше стариков: Беседа о новой волне демографического кризиса // Огонек. – 2008. – № 18–19. – С. 16–19.
18. Восколович Н.А. Целевые программы и национальные проекты как инструменты повышения эффективности общественных расходов // Уровень жизни населения регионов России. – 2008. – № 10. – С. 78–83.
19. Врублевский В.К. Развитой социализм: труд и НТР: Очерки теории труда. – М., 1984. – 116 с.
20. Гвозденко А., Антонова Н. Демографическая ситуация в сельской местности // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 9. – С. 38–39.
21. География Тверской области: Книга для учителя / сост. и отв. ред. А.А. Ткаченко; упр. нар. образования администрации Тверской обл., ТвГУ. – Тверь, 1992. – 289 с.
22. Горелов Н.А. Экономика трудовых ресурсов: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 1989. – 208 с.
23. Горшенина Е.В. Регион-субъект РФ как социально-экономическая система: монография. – Тверь: ТвГУ, 2008. – 107 с.
24. Горшенина Е.В. Социально-экономическое состояние региона: учебное пособие по дисциплине «Регионалистика». – Тверь: ТГСХА, 2004. – 100 с.
25. Горшенина Е.В. Экономическое развитие региона: приоритеты, механизмы, модели. – Тверь: ТвГУ, 1999. – 160 с.
26. Грегова Е.Я. Трудовые ресурсы – основной производственный фактор предприятия в современной рыночной экономике // Управленческое консультирование. – 2006. – № 2. – С. 133–139.
27. Гуляева Т.И., Миронова Н.А. Формирование и использование трудового потенциала в аграрной экономике: монография. – Орел: Изд-во Орел ГАУ, 2008. – 248 с.
28. Демьяновская О. Выход школьников на рынок труда как начало формирования индивидуальных трудовых практик // Человек и труд. – 2008. – № 4. – С. 35–37.
29. Долгушкин Н. Национальные проекты – как механизм устойчивого развития сельских территорий // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2007. – № 1. – С. 17–22.

Перейти к содержанию

30. Долгушкин Н.К. Формирование кадрового потенциала сельского хозяйства (Вопросы теории и практики). – М.: ФГНУ «Росинформагро», 2001. –304 с.
31. Долгушкин Н.К., Новиков В.Г. Категории «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «кадры», сущность и содержание // Аграрная наука. – 2001. – №4. – С. 11–12.
32. Дорофеев А. Система непрерывного аграрного образования // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 7. – С. 18–19.
33. Дошкольные образовательные учреждения // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. – Тверь, 2006. – 40 с.
34. Дошкольные образовательные учреждения в 2007 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2007.– 40 с.
35. Дубровский В.В. Роль и значение управления человеческими ресурсами на промышленном предприятии // Вопросы экономических наук. – 2007. – № 23 – С. 17–20.
36. Дудина О.И., Зеленков В.И. Современные требования производства к качеству рабочей силы и оценка персонала предприятий // Кадры предприятия. – 2007. – № 4. – С. 88–95.
37. Естественное движение населения Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2004.– 67 с.
38. Естественное движение населения Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2005.–71 с.
39. Естественное движение населения Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2006.– 71 с.
40. Естественное движение населения Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2007.– 71 с.
41. Естественное движение населения Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2008.– 79 с.
42. Ефимов В. Демографическая политика и формирование трудового потенциала страны // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. – № 2. – С. 8–10.
43. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н. Общая теория статистики: учебник.– 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 416 с.
44. Жиленкова Е.П. Оценка формирования и использования трудовых ресурсов в промышленности Брянской области // Вопросы

Перейти к содержанию

статистики. – 2006. – № 3. – С. 23–32.
45. Илышев А., Багирова А., Павлова Л. Демографическая программа: приоритеты и механизмы ее реализации // Экономист. – 2008. – № 6. – С. 46–51.
46. Карпухин С.С., Бутов А.Г. Воспроизводство рабочей силы в сельском хозяйстве. – М.: Колос, 1972.– 192 с.
47. Конституция Российской Федерации. – М.: Известия, 1993. – 127 с.
48. Конфоркин А.Н. О взаимосвязи занятости населения и трудовой миграции // Вестник Тверского государственного университета: Серия «Экономика». – 2005. – № 10. – С. 82–85.
49. Корнев В.М. Предпосылки формирования комплекса образовательных услуг в сельском хозяйстве // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 12. – С. 60–69.
50. Корнюшина Т.А. Влияние социально-гигиенических условий на сохранение трудовых ресурсов // Уровень жизни населения регионов России. – 2008. – № 2. – С. 44–46.
51. Костаков В., Попов А. Интенсификация использования трудового потенциала // Социология труда. – 1982. – №7.– С. 61.
52. Котляр А. О субъектах и объектах рынка труда // Человек и труд. – 2003.– № 5. – С.30–32.
53. Краснопевцева И.В. Применение методов корреляционно-регрессионного анализа при изучении влияния качества рабочей силы на уровень производительности труда // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 12. – С. 70–75.
54. Кузьмина Н.М. Проблемы оценки кадрового потенциала предприятий региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 2. – С. 78–79.
55. Кунельский Л. Трудовой потенциал и повышение эффективности его использования // Коммунист.– 1984. – №14.– С.27.
56. Кязимов К.Г. Качество рабочей силы России // Уровень жизни населения регионов России. – 2008. – № 2. – С. 35–43.
57. Лапушинская Г.К., Баженова Т.Ю., Филатов Д.С. Мониторинг трудовых выпускников как основа социального партнерства // Инновационные модели подготовки специалистов, ориентированные на региональный рынок труда: материалы научно-

Перейти к содержанию

практической конференции.– Тверь: ТвГУ, 2009. – С. 33–37.
58. Маркаянц А.Б. Принципы построения тарифной системы в сельскохозяйственных организациях // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 12. – С. 41–43.
59. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Издательство политической литературы, 1960. – Т.23. – 516 с.
60. Мацкуляк И.Д. Стратегия занятости с предотвращением безработицы (политико-экономический аспект). – М.: Экономика, 1990.– 207 с.
61. Машенков В.Ф., Мальцев И.Е. Формирование и использование рабочей силы в сельском хозяйстве. – М.: Агропромиздат, 1988. – 159 с.
62. Методологические положения по статистике. Вып.1: Госкомстат России. – М., 1998. – 673 с.
63. Миграция населения Тверской области в 1999 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2000.– 50 с.
64. Миграция населения Тверской области в 2000 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2001.– 50 с.
65. Миграция населения Тверской области в 2001 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2002.– 54 с.
66. Миграция населения Тверской области в 2002 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2003.– 51 с.
67. Миграция населения Тверской области в 2003 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2004.–57 с.
68. Миграция населения Тверской области в 2004 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2005.– 57 с.
69. Миграция населения Тверской области в 2005 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2006.– 57 с.
70. Миграция населения Тверской области в 2006 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2007.– 44 с.
71. Миграция населения Тверской области в 2007 году / Тверской

Перейти к содержанию

областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2008.– 50 с.

72. Миграция населения Тверской области в 2008 году // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2009.– 50 с.

73. Минуллина Н.В. Региональные особенности развития трудовых ресурсов села // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 5. – С. 61–62.

74. Мониторинг ценностных ориентаций сельской молодежи для оценки ее трудового потенциала в условиях переходной экономики / В.Г. Новиков, О.А. Яковлева, Н.П. Щербаков и др. – М.: ФГНУ «Росинформагротекс», 2004. – 140 с.

75. Мошкова Л.Е. Инновационный подход в организации эффективного партнерства «вуз–работодатель» // Инновационные модели подготовки специалистов, ориентированные на региональный рынок труда: материалы научно-практической конференции.– Тверь: ТвГУ, 2009. – С. 45–50.

76. Населенные пункты Тверской области, 2007 год // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2007.– 237 с.

77. Населенные пункты Тверской области, 2009 год // Тверской областной комитет государственной статистики.– Тверь, 2009.– 168 с.

78. О величине прожиточного минимума населения Тверской области за I квартал 2009 года: Постановление администрации Тверской области от 08.05.2009 № 197– па / Информационный Сайт органов государственной власти. – 2009. – 8 мая. – Режим доступа к ст.: mailto:it@web.region.tver.ru

79 . О государственной поддержке кадрового потенциала сельскохозяйственных организаций Тверской области: Закон Тверской области // Тверские ведомости. – 2007. – 28 декабря (Закон Тверской области от 21. 12. 2007. № 163 – ЗО с изменениями от 19.04. 2008. № 38 – ЗО).

80. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008– 2012 годы: Постановление Правительства РФ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – 30 июля

Перейти к содержанию

(Постановление Правительства РФ от 14.07. 2007. № 446).
81. О государственных пособиях гражданам, имеющим детей: Федеральный закон РФ // Собрание законодательства РФ. – 1995. – 22 мая (Федеральный закон от 19.05. 1995. № 8 – ФЗ в ред. от 01.03.2008).
82. О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей: Федеральный закон РФ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – 01 января (Федеральный закон от 29.12. 2006. № 256 – ФЗ).
83. О жилищном фонде за 2007 год / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. Тверь, 2008. – 50 с.
84. О развитии сельского хозяйства: Федеральный закон // Собрание законодательства РФ. – 2007. – 1 января. – Ст. 27 (Федеральный закон РФ от 29.12 2006. № 264 -ФЗ в ред. от 30.12.2008).
85. О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2009 год: Постановление правительства РФ // Российская газета. – 2008. – 12 декабря (Постановление правительства РФ от 08.12.2008. № 915).
86. О региональной программе Тверской области по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом, на 2007–2012 годы: Постановление администрации Тверской области // Тверская жизнь. – 2007. – 1, 6 декабря (Постановление администрации Тверской области от 07.11 2007. № 328– па).
87. О состоянии физической культуры и спорта в Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2008.– 35 с.
88. О федеральной целевой программе «Дети России» на 2007–2010 годы: Постановление Правительства РФ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – 2 апреля (Постановление Правительства РФ от 02.04. 2007. № 172).
89. О федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2012 года: Постановление Правительства РФ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – 9 декабря (Постановление Правительства РФ от 03.12 2002. № 858 в ред. от 02.06.2008).
90. О целевой контрактной подготовке специалистов с высшим и

Перейти к содержанию

средним профессиональным образованием: Постановление Правительства РФ // Собрание законодательства РФ. – 1995. – 25 сентября (Постановление Правительства РФ от 25.09. 1995. № 942).
91. Об областной целевой программе «Государственная поддержка АПК Тверской области на 2006– 2008 годы»: Закон Тверской области // Тверские ведомости. – 2007. – 28 декабря (Закон Тверской области от 20.12.2007. № 157– ЗО с изменениями от 29 октября 2008 года).
92. Об утверждении концепции демографической политики Российской Федерации до 2025 года: Указ президента РФ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – 15 октября (Указ Президента РФ от 09.10. 2007. № 1351).
93. Об утверждении плана мероприятий по улучшению демографической ситуации в Тверской области до 2010 года: Постановление Тверской области // Тверская жизнь. – 2007. – 14 декабря (Постановление Тверской области от 27.10. 2007. № 371-па).
94. Образование Тверской области, 2007 год // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2006.– 80 с.
95. Образование Тверской области, 2008 год // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2007. – 114 с.
96. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1997. – 571 с.
97. Оникиенко В.В. Вопросы методологии и методики исследования трудовых ресурсов. – Киев: Наукова думка, 1978. – 176 с.
98. Основные показатели медицинского обслуживания населения Тверской области за 2006 год // Медицинский информационный центр. – Тверь, 2007. – 67 с.
99. Павленков В.А. Рынок труда. Занятость и безработица: учебник. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 368 с.
100. Панков Б.П. Рынок труда на селе и его регулирование (вопросы теории и практики). –2-е изд., перераб. и доп. – М.: Агрипресс, 2007. – 267 с.
101. Панков Б.П., Малахова В.Я. Региональная дифференциация сельской бедности и пути ее снижения / Социально-трудовая сфера российского села: проблемы и пути их решения. – М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2006. – С. 101–112.
102. Панков Б.П., Цырендоржиева Е. А. Региональные проблемы занятости и рынка труда на селе. – М., 2006. – 148 с.
103. Паньшин А.В. Особенности регионального аграрного рынка труда

Перейти к содержанию

Липецкой области // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 3. – С. 65–67.
104. Паронян А.С. Трудовые ресурсы аграрного сектора бассейна Курской магнитной аномалии: формирование и использование. – Курск: Изд-во арендного предприятия «Курск», 1994. – 288 с.
105. Пациорковский В.В. Сельская местность: проблемы и перспективы сельского расселения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 8. – С. 47–49.
106. Переведенцев В.И. Демографические перспективы России // Социальное исследование. – 2007. – № 12. – С.58–69.
107 Плотицына Л. А. Теоретико-методологические аспекты становления региональных рынков труда: монография. – М.: Финансовая академия, 2003. – 205 с.
108. Психомахов Х. Факторы и условия воспроизводства трудового потенциала // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – № 4. – С. 7–11.
109. Рабочие материалы Департамента по социально-экономическому развитию села Тверской области.
110. Разумов А., Дрямов В. Качество рабочей силы в системе национальных приоритетов // Человек и труд. – 2006. – № 11. – С. 11–12.
111. Разумов А. А., Дрямов В. П. Качество рабочей силы: от теории к практике // Уровень жизни населения и регионов России. – 2007. – № 8–9. – С. 87–92.
112. Райзберг Б.А., Доценко Е.Ю. Сущность и роль программно-целевого планирования и управления в реализации государственной социально-экономической политики // Вопросы экономических учений. – 2007. – № 6. – С. 113–119.
113. Распределение населения Тверской области по полу и по возрасту на 1 января 2003 и 2004 года // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2005.– 58 с.
114. Распределение населения Тверской области по полу и по возрасту на 1 января 2005 года // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2006.– 50 с.
115. Распределение населения Тверской области по полу и по возрасту на 1 января 2006 года // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2007.– 50 с.

Перейти к содержанию

116. Распределение населения Тверской области по полу и по возрасту на 1 января 2007 года // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2008. – 50 с.
117. Розов В.Е. Формирование и использование рабочей силы в условиях его интенсивного развития. – Тверь, 1996. – 87 с.
118. Российский статистический ежегодник.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 826 с.
119. Ротарь Т.В. Формирование качества рабочего персонала сферы социально-бытового обслуживания // Социальная политика и социология. – 2008. – №1. – С.138–141.
120. Рофе А.И., Збышко Б.Г., Ишин В.В. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда. – М.: Изд-во «МИК», 1997. – 160 с.
121. Семенова И.С. Экономические характеристики и проблемы системы дошкольного образования Московской области // Вопросы экономических наук. – 2007. – № 5. – С. 126–128.
122. Семин А. Н. Экономическая оценка технического потенциала сельского хозяйства региона // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 1. – С. 20–23.
123. Семин А.Н. Программа «Уральская деревня»: цели, проблемы и механизм реализации // АПК: экономика, управление – 2008. – № 3. – С. 25–29.
125. Сергеева Г.П., Чижова Л.С. Трудовой потенциал страны. – М., 1982.– 64 с.
126. Скаржинский М. И. и др. Трудовой потенциал социалистического общества. – М.: Экономика, 1987. – 101 с.
127. Смирнова О.В. Рыночные преобразования в здравоохранении // Рыночные преобразования в переходной экономике: сб. науч. трудов. – Тверь: ТвГУ, 2005. – С. 152–162.
128. Соболева С.В., Чудаева О.В. О новой демографической политике России: региональный аспект // Регион. Экономика и социология. – 2006. – № 3. – С. 121–138.
129. Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по ее регулированию: Ежегодный доклад по результатам мониторинга (девятый выпуск).– М., 2008. – 226 с.
130. Социально-экономическая статистика: учебник для вузов / под ред. Б.И. Башкова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.– 703 с.
131. Стрельцов В., Новиков В. Единство образовательной и кадровой политики – основа эффективного использования трудовых ресурсов

Перейти к содержанию

в аграрной сфере // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2009. – № 3. – С. 28– 30.
132. Строительный комплекс Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2008. – 67 с.
133. Сушков В. Профессиональная ориентация сельской молодежи // Экономика сельского хозяйства России. – 2005. – № 7. – С. 15.
134. Тверская область в 2003 г. // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2002.– 290 с.
135. Тверская область в 2007 г. // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2006.– 290 с.
136. Топилин А.В. Рынок труда России и стран СНГ: реалии и перспективы развития: монография. – М.: Изд-во «Экономика». – 2004. – 321 с.
139. Трудовые ресурсы: эффективность использования / И.С. Маслова, В.М. Москович, А.Г. Косаев и др. – М.: Наука, 1988. – 264 с.
140. Учебные заведения начального профессионального образования области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2007.– 19 с.
141. Учебные заведения начального профессионального образования области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2008.– 19 с.
142. Учреждения культуры Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2007.– 23 с.
143. Учреждения культуры Тверской области // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2008.– 23 с.
144. Ушачев И.Г. Производительность и мотивация труда – важнейшие факторы экономического развития сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 1. – С. 2–10.
145. Филлипов Н.Н. Деградация человеческого потенциала на селе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 7. – С.13–16.
146. Фофанова Н.П. Совершенствование законодательства о занятости населения и защите российских граждан от безработицы с позиции социального государства // Современное право. – 2009. – № 5. – С. 58– 61.
147. Хозяйства населения Тверской области // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской

Перейти к содержанию

области. – Тверь, 2004. – 65 с.
148. Хозяйства населения Тверской области // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. –Тверь, 2005. – 65 с.
149. Хозяйства населения Тверской области // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. –Тверь, 2006. – 65 с.
150. Хозяйства населения Тверской области // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тверской области. – Тверь, 2008. – 65 с.
151. Холодов П. Эффективность использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 10. – С. 33.
152. Цыганков В. Трудовой потенциал: условия эффективного использования // Человек и труд. – 2006. – № 12. С. 40–43.
153. Численность населения по полу и отдельным возрастным группам на 1 января 2001 г. // Тверской областной комитет государственной статистики. – Тверь, 2002.– 53 с.
154. Шамарова Г.М. Проблемы управления человеческим потенциалом // Управление персоналом. – 2008. – № 8. – С. 50 – 54.
155. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 399 с.
156. Шумаков Ю.Н. Сельская школа и сельская экономика // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 4. – С. 21.
157. Экономика предприятия: учебник / под ред. И.А. Сафронова – М.: «Юрист», 2000. – 584 с.
158. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2002. – 736 с.
159. Экономика труда / под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2007. – 704 с.
160. Экономика труда: учебник для вузов / под ред. Г.Р. Погосяна, Л.И. Жукова. – М.: Экономика, 1991.– 304 с.
161. Экономика трудовых ресурсов / под общ. ред. В.Д. Арещенко. – Минск: Высшая школа, 1985. – 160 с.
162. Экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2005. – 831 с.
163. Эпштейн Д. Финансовый кризис сельскохозяйственных предприятий России // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2001. – № 3. – С.12–21.

Перейти к содержанию

Центр
Экономических
Исследований

РЕЙТИНГИ РЕГИОНОВ РОССИИ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Журнал "Рейтинги",
2013 (№11). - ISSN 2218-5534

Перейти к содержанию

Таблица 8 – **Рейтинг регионов России по показателям социально-экономического развития (многомерная оценка**), август 2013 года**

Рейтинг	Место в РФ	Балл*	Регион
Класс А – высокий рейтинг			
А	1	94,50	г. Москва
А	2	93,29	Московская область
А	3	91,55	Республика Татарстан
А	4	88,73	г. Санкт-Петербург
А	5	84,44	Ханты-Мансийский автономный округ-Югра
А	6	83,90	Краснодарский край
А	7	82,43	Самарская область
А	8	79,21	Республика Башкортостан
А	9	79,07	Тюменская область
А	10	78,94	Свердловская область
А	11	76,26	Нижегородская область
А	12	75,72	Пермский край
А	13	75,45	Ростовская область
Класс В – рейтинг выше среднего			
В	14	71,70	Красноярский край
В	15	70,62	Омская область
В	16	70,22	Белгородская область
В	17	69,41	Новосибирская область
В	18	68,74	Челябинская область
В	19	65,79	Воронежская область
В	20	65,26	Липецкая область
В	21	63,78	Ямало-Ненецкий автономный округ
В	22	63,24	Калужская область
В	23	62,44	Иркутская область
В	24	61,90	Оренбургская область
В	25	61,77	Ставропольский край
В	26	58,95	Астраханская область
В	27	58,55	Сахалинская область
В	28	58,28	Саратовская область
В	29	57,88	Удмуртская Республика
В	30	56,80	Республика Дагестан
В	31	56,54	Республика Коми
В	32	56,13	Ленинградская область
В	32	56,13	Кемеровская область
В	34	54,52	Приморский край
В	35	53,99	Курская область
В	36	53,85	Владимирская область
В	37	52,38	Республика Саха (Якутия)
В	38	51,98	Рязанская область
В	39	51,71	Тульская область
В	40	51,57	Волгоградская область
В	40	51,57	Пензенская область
В	42	50,77	Тамбовская область
В	42	50,77	Мурманская область

Перейти к содержанию

Рейтинг	Место в РФ	Балл*	Регион
Класс C – рейтинг ниже среднего			
C	44	49,70	Ярославская область
C	45	48,89	Магаданская область
C	46	48,76	Томская область
C	47	48,62	Хабаровский край
C	48	48,49	Калининградская область
C	49	47,01	Архангельская область
C	50	46,07	Ульяновская область
C	51	45,00	Кировская область
C	52	44,60	Ненецкий автономный округ
C	53	44,33	Брянская область
C	54	43,52	Чувашская Республика
C	55	43,12	Смоленская область
C	56	41,51	Алтайский край
C	57	41,38	Вологодская область
C	58	39,37	Республика Марий Эл
C	59	38,16	Новгородская область
C	60	37,62	Ивановская область
C	61	37,22	Орловская область
C	61	37,22	Тверская область
C	63	36,68	Амурская область
C	64	34,40	Республика Бурятия
C	65	33,20	Камчатский край
C	66	31,72	Забайкальский край
C	67	30,24	Республика Северная Осетия - Алания
C	68	30,11	Республика Мордовия
C	69	29,98	Костромская область
C	70	27,02	Республика Ингушетия
C	71	25,41	Псковская область
C	72	25,28	Курганская область
Класс D – низкий рейтинг			
D	73	24,61	Чукотский автономный округ
D	74	24,07	Карачаево-Черкесская Республика
D	75	23,40	Республика Адыгея
D	76	22,60	Республика Карелия
D	77	19,78	Республика Калмыкия
D	78	18,30	Республика Хакасия
D	79	16,83	Кабардино-Балкарская Республика
D	80	15,89	Республика Тыва
D	81	15,09	Чеченская Республика
D	82	11,60	Республика Алтай
D	83	8,24	Еврейская автономная область

*** 50,55** – средний балл по регионам РФ, август 2013 года

****** ***Многомерная оценка*** определена на основе мест, которые занимают регионы по каждому из девяти показателей (1–9) социально-экономического развития (страница 4).

*****Источник:** Социально-экономическое развитие регионов России // Рейтинги. – 2013. – № 11. – С. 4–9.

Перейти к содержанию

ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ**

1. ***Отгружено товаров собственного производства***, ***выполнено работ и услуг собственным силами*** (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), млн рублей (данные оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
2. ***Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»,*** млн рублей (данные оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
3. ***Строительство жилых домов***, тыс. кв. метров общей площади (данные оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
4. ***Оборот розничной торговли***, млн рублей (данные оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
5. ***Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения*** по стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, количество наборов (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
6. ***Среднедушевые денежные доходы населения*****,** рублей (данные оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
7. ***Уровень занятости*****,** в % от численности населения в возрасте 15-72 лет (данные оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
8. ***Доля прибыльных предприятий и организаций*** (без субъектов малого предпринимательства), % (данные оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
9. ***Индекс физического объема инвестиций в основной капитал*****,** в постоянных ценах в % к соответствующему периоду предыдущего года (данные оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
10. ***Темп роста показателя «Отгружено товаров собственного производства***, ***выполнено работ и услуг собственным силами»*** (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), в % к соответствующему месяцу предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
11. ***Темп роста показателя «Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»,*** в % к соответствующему периоду предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
12. ***Темп роста показателя «Строительство жилых домов»***, в % к соответствующему периоду предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
13. ***Темп роста показателя «Оборот розничной торговли»***, в % к соответствующему периоду предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
14. ***Темп роста показателя «Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения»*** по стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, в % к соответствующему месяцу предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
15. ***Темп роста показателя «Среднедушевые денежные доходы населения»*****,** в % к соответствующему месяцу предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
16. ***Темп роста показателя «Уровень занятости»*****,** в % от численности населения в возрасте 15-72 лет в % к соответствующему периоду предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).

Перейти к содержанию

17. ***Темп роста показателя «Доля прибыльных предприятий и организаций»*** (без субъектов малого предпринимательства), в % к соответствующему периоду предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).
18. ***Темп роста показателя «Индекс физического объема инвестиций в основной капитал»*****,** в % к соответствующему периоду предыдущего года (расчёты Центра экономических исследований по данным оперативной отчётности, обновляются ежемесячно).

Перечень показателей определён в соответствии с методикой Центра экономических исследований. Тенденция к росту каждого показателя свидетельствует о положительной динамике.

Рейтинг – упорядоченный список регионов России по комплексу показателей с присвоением региону места (ранга) и некоторого класса (многомерная оценка).

Рейтинговая шкала рассчитана на основе многомерной средней величины и состоит из четырёх рейтинговых классов:

Класс A – высокий рейтинг,
Класс B – рейтинг выше среднего,
Класс C – рейтинг ниже среднего,
Класс D – низкий рейтинг.

Оценка показателя в баллах (нормализация) означает, что если регион имеет минимальное значение показателя в России, то его оценка равна 1, если максимальное – он получает 100 баллов.

При ранжировании на первое место попадает регион с лучшей характеристикой, на последнее – с худшей.

Перейти к содержанию

Центр
Экономических
Исследований

ИТОГИ КОНКУРСА 01.09.-31.10 2015 ГОД

Перейти к содержанию

ИТОГИ КОНКУРСА 01.09.2015-31.10.2015

Номинация 1 – научная статья по направлению:
«Механизмы устойчивого развития регионов России»

Итоги конкурса	ФИО	Информация об участнике	Название статьи
1 место	**Не присуждается**		
2 место	**Котова К.Ю.**	к.э.н., доцент кафедры учёта, аудита и экономического анализа Пермского государственного национального исследовательского университета	Управленческие решения: обоснование трансфертных цен, способствующих устойчивому развитию регионов России
	Авраменко М.С.	студентка 4 курса Пермского государственного национального исследовательского университета	
3 место	**Балынин И. В.**	аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации	Финансовое обеспечение социальной сферы в Российской Федерации: ключевые ориентиры, проблемы и пути решения

Перейти к содержанию

Номинация 2 – научная статья по направлению:
«Актуальные проблемы импортозамещения и оптимизация структуры внешнеэкономических связей России»

Итоги конкурса	ФИО	Информация об участнике	Название статьи
1 место	**Мишина М. Д.**	студентка бакалавриата инженерно-экономического института Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого	Влияние экономических санкций на структуру внешнеэкономичес-ких связей
	Мишин Н. Д.	студент бакалавриата инженерно-экономического института Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого	
	Ливинцова М.Г.	к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента недвижимости и технологий Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого	
2 место	**Не присуждается**		
3 место	**Не присуждается**		

Номинация 3 – научная статья по направлению:
«Формирование социально-ориентированной экономики в России»

Итоги конкурса	ФИО	Информация об участнике	Название статьи
1 место	**Не присуждается**		
2 место	**Не присуждается**		
3 место	**Не присуждается**		

ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ! БЛАГОДАРИМ УЧАСТНИКОВ!

Перейти к содержанию

Центр Экономических Исследований

Об интернет-журнале «Экономические исследования»

Журнал – ежемесячное научное интернет-издание для публикации результатов научных исследований аспирантов, докторантов, соискателей, учёных и специалистов. Тематика статей соответствует специальности научных работников 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством».

Журнал основан в апреле 2010 года и зарегистрирован как самостоятельное средство массовой информации в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Свидетельство о регистрации Эл№ФС77-39427 от 15.04.2010). Журналу присвоен международный код ISSN 2079-9446. В отдельный список реферируемых изданий (Список ВАК) журнал не входит, но статьи, опубликованные в интернет-журнале «Экономические исследования», учитываются ВАК как печатный труд. Журнал включён в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Журнал размещается в открытом доступе на сайте http://erce.ru.

Публикация статей бесплатная. Плата взимается только за техническое обеспечение (2000 руб.). Авторы опубликованных статей по желанию могут получить «Свидетельство автора статьи» с указанием её выходных данных, а также печатный экземпляр журнала («Журнал»). «Свидетельство» (350 руб.) и печатный экземпляр журнала – «Журнал» (350 руб.) приобретаются на условиях заказа, за отдельную плату и доставляются по почте.

Журнал также размещается в открытом доступе в Научной электронной библиотеке (http://elibrary.ru), в Научной электронной библиотеке «КиберЛенинка» (http://cyberleninka.ru/) и в Журнальном зале Российского образовательного портала (http://ecsocman.edu.ru/db/journals.html).

Условия публикации

Редакция журнала принимает к публикации научные статьи по следующим направлениям:

1) экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность, АПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь и информатизация, сфера услуг);
2) маркетинг;
3) управление инновациями и инвестиционной деятельностью;
4) предпринимательство;
5) региональная экономика;

Перейти к содержанию

6) макроэкономика;
7) теория управления экономическими системами;
8) логистика;
9) экономика и управление качеством;
10) экономика труда;
11) бухгалтерский учёт и аудит;
12) финансы и кредит;
13) менеджмент;
14) экономика и социология;
15) экономика народонаселения и демография;
16) информационные технологии в экономике;
17) математические методы в экономике.

Редакция принимает к рассмотрению статьи в электронной версии объемом **не менее 6 и не более 16 страниц** (текст через одинарный интервал), то есть от 10000 до 40000 знаков (без пробелов). Все статьи подлежат обязательному внешнему и внутреннему (в редакции журнала) рецензированию. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. Материалы публикуются в авторской редакции.

Порядок размещения статей в журнале:

1. Вы отправляете на адрес **mail@erce.ru** следующие материалы (отдельными файлами):

- **Сведения об авторе**: учёная степень (если имеется), место работы (учебы), должность, контактный телефон, e-mail, индекс и почтовый адрес доставки «Свидетельства автора статьи».
- **Текст** статьи, оформленный в следующей последовательности: заголовок; ФИО, учёная степень (если имеется), место работы (учебы), должность; **аннотация и ключевые слова** в начале статьи **на русском и английском языках**; текст; список литературы в конце статьи.
- Отсканированную **рецензию с подписью специалиста** с учёной степенью по тематике статьи, для аспирантов – рецензию научного руководителя. Подпись на рецензии заверить печатью организации по месту работы рецензента.

2. Редколлегия журнала рецензирует Вашу статью в течение 7-10 дней и информирует Вас о результатах.

Если статья успешно прошла внутреннее рецензирование, то Вы оплачиваете техническое редактирование статьи. «Свидетельство» и «Журнал» (печатный экземпляр журнала) – оплачиваются по желанию. Затем отправляете на адрес **mail@erce.ru** отсканированную квитанцию с отметкой банка об оплате. Без предварительной оплаты материалы не публикуются.

3. Статья размещается в ближайшем номере интернет-журнала (срок от 2 до 4 недель).

Перейти к содержанию

4. «Свидетельство автора статьи» и печатный экземпляр журнала («Журнал») высылаются после публикации статьи на Ваш почтовый адрес в течение следующего месяца.

Правила оформления статьи

Текст статьи в формате Word (.doc) шрифтом Times New Roman, размером 14pt, через одинарный интервал, выравнивание текста по ширине, без переноса слов, не использовать подчеркивания, курсив, жирный и полужирный шрифты. **Таблицы** в формате Word. **Графики и иллюстративные рисунки** в формате Excel. **Не использовать** сканированные, экспортированные или взятые из Internet графические материалы. **Формулы** в редакторе Microsoft Equation, по центру без оставления пустых строк до и после.

Примеры оформления названий рисунков и таблиц:

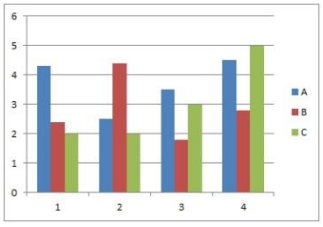

Рисунок 1 – Динамика объёмов производства

Таблица 5 – Структура себестоимости

Пример библиографического описания статей, опубликованных в Интернет-журнале «Экономические исследования»:

• Семёнов Б.Б. Региональные экономические исследования // Интернет-журнал «Экономические исследования» [Электронный ресурс]. – 2010. – № 3. – Режим доступа: http://erce.ru.– Загл. с экрана. – 15 с.

Уверенные пользователи Интернетом могут оформить заявку на публикацию статьи через сайт с помощью кнопки «Заказать публикацию».

Перейти к содержанию

Редакционная коллегия:
Е.В. Горшенина, д.э.н., профессор,
Почётный работник высшего профессионального образования РФ – главный редактор;
Г.К. Лапушинская, д.э.н., профессор;
В.А. Петрищев, д.э.н., профессор,
П.И. Разиньков, д.э.н., профессор,
Н.А. Семёнов, д.т.н., профессор,
А.Н. Горшенин, к.э.н.;
Н.А. Мансурова, к.э.н., доцент;
О.В. Кудрявцева, к.э.н., доцент;
А.А. Смородова, к.э.н., доцент;
М.С. Малаева – зам.главного редактора

Учредитель журнала: ООО «Центр экономических исследований»

Адрес редакции: Россия, 170008, г. Тверь, ул. Т. Ильиной, д. 1 А,
ООО «Центр Экономических Исследований»
Моб. +7 910 9311297
+7 919 0533769
+7 903 8007597
Факс: (4822) 50-74-91
E-mail: mail@erce.ru
Web-site: www.erce.ru

РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ ОПЛАТЫ (в любом банке)

Получатель: ООО «Центр экономических исследований»
ИНН 6950113275 **КПП** 695001001
Р/с 40702810400000003924 в ОАО АКБ «ТГБ» г. Тверь
К/с 30101810100000000790 **БИК** 042809790
КБК 39210202010061000160
ОКАТО 28000000000
Назначение платежа: Техническое редактирование статьи.
Сумма: 2000 руб. (две тысячи рублей)
Плательщик: указать ФИО

ПРИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ЗАКАЗЕ «СВИДЕТЕЛЬСТВА» И «ЖУРНАЛА» УКАЗАТЬ:
Назначение платежа: Техническое обеспечение. Свидетельство. Журнал.
Сумма: 2700 руб. (две тысячи семьсот рублей)

Перейти к содержанию