

законодательства, слабая система государственной поддержки малых фирм, воздвигнутые административные барьеры и т.д. В области системы государственной поддержки малых предприятий приоритетными направлениями должны стать следующие задачи.

Во-первых, совершенствование нормативно-правовых актов. Правовая основа должна быть научно обоснованной и проверенной на практике. Необходимо устранить прецеденты противоречия друг другу отдельных нормативно-правовых актов. В свою очередь эти законодательные акты должны не только декларировать, но и реально гарантировать выполнение поставленных целей и задач политики государственной поддержки сектора малого предпринимательства, должны быть четко определены функции, права и ответственность всех элементов экономической системы.

Во-вторых, необходимо рациональное сочетание всех существующих мер поддержки малого предпринимательства, как прямых, так и косвенных.

В-третьих, необходима разработка эффективных программ развития малых предприятий на всех уровнях экономической структуры государства. Эти программы должны реализовываться в следующих направлениях:

- формирование инфраструктуры поддержки – одновременно на всех уровнях государственной власти;
- внесение в установленном порядке предложений о налоговых льготах для малых предприятий и ежегодное выделение средств из соответствующих бюджетов на осуществление государственной поддержки;
- передача малым предприятиям результатов НИОКР и инновационных разработок;
- передача в собственность малым предприятиям на льготных условиях незавершенных и пустующих объектов, а также нерентабельных предприятий;
- обеспечение возможности первоочередного выкупа арендуемых малыми предприятиями объектов недвижимости.

**Е.И. Стрекач, Н.В. Леманчикова**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ**

Кризисная ситуация, сложившаяся в жилищно-коммунальной сфере (ЖКС) России непосредственным образом отражается на населении страны, которое возмущено постоянным повышением уровня оплаты и неудовлетворительным качеством жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ). Население не может отказаться от потребления данных услуг и не имеет эффективных способов влияния на их качество, что вызвано исторически обусловленной монополизацией ЖКС.

Проблема высокой стоимости ЖКУ обострилась в процессе реализации политики перехода на стопроцентное возмещение населением затрат на их производство.

Многие предприятия ЖКС являются убыточными и лишены финансовой самостоятельности, что обусловлено государственным регулированием процесса ценообразования и прекращением бюджетного финансирования данной сферы. Для успешного функционирования и финансового оздоровления предприятий ЖКС необходимы действенные практические рекомендации по организации и регулированию их деятельности, а также ресурсному обеспечению предоставления качественных ЖКУ.

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), тарифы на ЖКУ в России за январь – февраль 2007 г. возросли на 12,5%. В феврале рост тарифов на ЖКУ резко замедлился и составил лишь 1,3% против 11,1% в январе. Тем не менее, рост тарифов на услуги предприятий ЖКС продолжает существенно опережать инфляцию (за январь-февраль 2007 г. он в 4,5 раза превысил показатели инфляции, составивший за два месяца 2,8%). Для сравнения в январе-феврале 2006 г. тарифы на услуги ЖКС выросли на 15% при инфляции в 4,1%.

Последовательное и повсеместное осуществление мер по проведению сбалансированной тарифной политики на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, позволит нормализовать финансовое положение данной сферы, улучшить ее работу по обслуживанию населения и других потребителей.

*Исследование проводилось при финансовой поддержке РГНФ, 2006 грант, № 06-02-00308а «Организационно-экономические основы формирования рынка жилищно-коммунальных услуг».*

**Л.А. Тимофеева**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **СОПЕРНИЧЕСТВО АУДИТА И КОНСАЛТИНГА**

Рейтинг аудиторско-консалтинговых групп (АКГ) показал: после пяти лет экспансии в сфере консалтинга аудиторы вновь вернулись к своему основному виду деятельности. Общий объем выручки 150 аудиторско-консалтинговых групп по итогам 2005 г. увеличился на 34,5% и достиг 19,5 млрд. руб. Однако главное не в достижении очередного рубежа, а в том, что неожиданно для большинства наблюдателей изменилась структура рынка. Впервые за пять лет темпы роста доходов от аудиторских проверок значительно обогнали консалтинг: 42% за год против 30%. А ведь еще недавно картина была качественно иной. В 2003-2004 гг. доходы от аудита росли на 28% ежегодно, от консалтинга же – на 38% в 2004 г. и 54% в 2003 г.

Впервые тенденция снижения темпов роста консалтинговых услуг была отмечена в 2004 г. Однако тогда многие это восприняли как случайную флуктуацию. Может потому, что она противоречила, например, практике западных компаний, представленных на российском рынке. «В 2005 г. значительно возросла доля консалтинга, что свидетельствует о повышенном спросе российских компаний на консультационные услуги. Необходимость повышения прозрачности и управляемости российских предприятий, как и раньше, обусловит развитие рынка консалтинга на ближайшие годы. В этой связи повышенным спросом будут пользоваться услуги в области организационных изменений, консалтинг по подготовке финансовой и нефинансовой отчетности, совершенствованию систем управления». То есть тенденция преобладания аудита была обусловлена поведением, прежде всего, российских компаний.

Регионалы, сети, взаимовыгодное развитие... Но почему ускоренными темпами все-таки рос аудит, а не консалтинг? Что касается региональной экспансии, то здесь все относительно просто. Местные компании в своем большинстве, как известно, сильны в аудите (на местах всегда легче найти заказы на аудит, да и личные связи здесь играют не последнюю роль). Соответственно, их вхождение в альянсы, прежде всего, сказывается на росте аудиторских услуг. Другой фактор – возросшая потребность в услугах отечественных аудиторов со стороны государственных структур и крупного бизнеса. Если раньше они обслуживались компаниями «большой четверки» PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG, то после того, как российские аудиторы вошли в международные сети, спрос стал смещаться в их сторону.