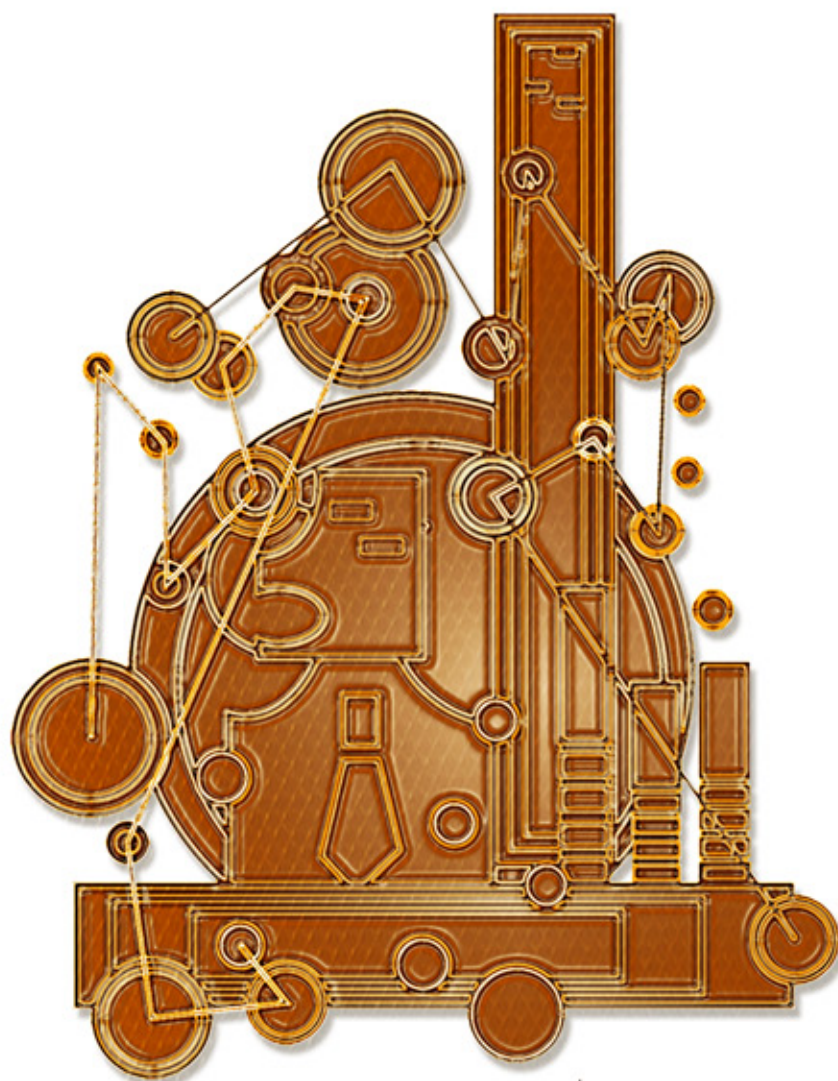


Международная заочная научная конференция

# «Актуальные вопросы экономики и управления»

Том I



Москва

УДК 330  
ББК 65  
А43

Редакционная коллегия сборника:

*Г.Д. Ахметова, М.Н. Ахметова, О.А. Воложанина, С.Н. Драчева,  
Ю.В. Иванова, М.Г. Комогорцев, К.С. Лактионов*

Ответственный редактор: *О.А. Шульга*

**А43 Актуальные** вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. 1 / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. — М.: РИОР, 2011. — 218 с.

ISBN 978-5-369-00957-4 (т. I)

ISBN 978-5-369-00956-7

В сборнике представлены материалы международной заочной научной конференции «Актуальные вопросы экономики и управления». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330  
ББК 65

## СОДЕРЖАНИЕ

## 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Бачмага О.П.**

Свобода предпринимательства в аспекте дестабилизации экономических отношений и нарушении прав граждан ..... 7

**Гурнакова Л.Н.**

Методические основы анализа конкурентной среды, измерения концентрации и силы рынка ..... 9

**Котова В.В.**

К вопросу о трансформации собственности в современных условиях ..... 12

## 3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

**Сахаров Д.Е.**

Принципиальное отличие в понимании синергетики и гомеостаза в теории самоорганизации систем. . 15

## 4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

**Ашмянская И.С.**

Сектор информационных технологий как платформа для построения инновационной экономики ..... 17

**Аюпова И.Р.**

Особенности венчурного финансирования инноваций в России. .... 20

**Бочкова А.А., Воробьева Ю.А., Евсикова О.П.**

Recovery Starts with Small Business. .... 21

**Дегтянцева Е.А.**

Эффективность антимонопольного законодательства «Дело Microsoft». .... 24

**Дегтянцева Е.А., Козлова А.В.**

Skolkovo: dream or reality? ..... 26

**Котов Д.В.**

Оценка инновационного развития национальной экономики ..... 29

**Кулагина Н.А.**

Стратегия развития АПК в целях обеспечения его экономической безопасности ..... 33

**Лукьянова А.Ю., Погосян Л.В.**

Проблемы инновационного развития России. .... 36

**Мальщук О.М.**

Особенности инвестиционной политики России на современном этапе ..... 38

**Нардин Д.С., Коробова М.А.**

Повышение экономической эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства продукции птицеводства на основе внедрения инновационных технологий ..... 40

**Смирнова Ю.В.**

Кластеры как фактор инновационного развития ..... 42

## 5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

**Асанова Н.А.**

Обеспечение безопасности населения и территорий в условиях чрезвычайных ситуаций: новый вид хозяйственной деятельности ..... 46

**Бажанов Р.С.**

Контрольный выстрел в малый бизнес ..... 51

**Бойков Д.В.**

Преобразование различных типов муниципалитетов как механизм перераспределения ресурсов ..... 53

**Гимазетдинова Э.Я., Владимиров И.А.**

Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях ..... 57

**Королева И.Б.**

Инструменты управления продолжительностью жилищного строительства в крупном городе ..... 59

**Репкина О.Б.**

Особенности отечественного предпринимательства ..... 61

## 6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

**Бондарь О.А.**

Совокупная налоговая задолженность: понятие, структура и принципы ее снижения ..... 64

**Горбунова И.Е., Папоян С.А.**

Проблемы развития государственного финансового контроля в России и пути совершенствования его организации ..... 67

**Митрофанова И.А., Пичугин А.В.**

Модернизация системы налогообложения в посткризисной фазе российской экономики ..... 69

**Остроухова Н.Г.**

Анализ существующей методики принятия управленческих решений по ремонту газопроводов ..... 71

**Улюмджиева Е.В.**

Налоговый контроль в современных условиях развития налоговой системы ..... 75

## 7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

**Лепкина Ю.Г.**

Повышение эффективности производства продукции животноводства в обеспечении устойчивого развития сельских территорий ..... 78

**Симонов М.А.**

Деятельность генерирующих компаний оптового рынка с позиций устойчивости ..... 80

**Смышляева Е.Г.**

Энергоемкие промышленные предприятия в условиях энергетического рынка в России ..... 83

**Фертикова Ю.В.**

Тенденции развития газовой отрасли в современной России ..... 87

## 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**Арошидзе П.Л.**

Зависимость мировых цен на нефть от ближневосточного кризиса ..... 90

**Арошидзе Т.**

Причины международного финансового кризиса ..... 92

**Батукова Л.Р.**

Инновационное развитие социально-экономических систем: структуризация мировой экономики на основе инновационного разделения труда ..... 95

**Гелисханов И.З.**

Страны Северной Африки в энергетической дипломатии России ..... 97

**Муминов У.М.**

Конкурентоспособность сельского хозяйства в условиях вступления Узбекистана в ВТО ..... 104

**Подопригора А.Ю.**

Финансово-экономический кризис 2008 года в Украине и способы его преодоления ..... 107

**Фирсова И.С.**

О некоторых достижениях России в рамках реализации Индивидуального плана действий в АТЭС. . . . .109

**Фисенко С.В.**

Формы и виды индикативного планирования в мировой практике . . . . .113

**Шарипова Э.Я., Владимиров И.А.**

Сравнительный анализ системы местного самоуправления России и Германии. . . . .115

**Alexander Schlager**

China and America, The odd couple . . . . .117

**Яременко С.С.**

Тенденции развития аккумуляторного рынка СНГ . . . . . 120

**9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ****Гимазетдинова Э.Я., Фокина Н.И.**

Прямые иностранные инвестиции в России . . . . .126

**Жданова О.А.,**

Сертификат на исключительное право и его роль в инновационной экономике . . . . . 128

**Замбаев Х.Н.**

Тенденции развития внешнего государственного финансового контроля в условиях модернизации государственных финансов. . . . . 130

**Иванушкина Е.С.**

Направления повышения эффективности и результативности бюджетных расходов. . . . .133

**Кичапина Е.Н.**

Финансовая стратегия предприятия в послекризисный период. . . . .136

**Колесов П.Ф.**

Операции РЕПО – основной источник ликвидности для коммерческих банков России в период современного кризиса . . . . . 138

**Кириченко М.В., Коробко С.А.**

К вопросу о сущности бюджетного процесса . . . . .143

**Лепешкина М.Н.**

Обоснование необходимости разработки методологии мониторинга факторов рисков хозяйствующих субъектов. . . . .147

**Малахова О.А.**

Голландская болезнь России: миф или угроза? . . . . . 150

**Мозжерина Т.Г., Нардин Д.С.**

Отечественная практика проведения безналичных расчетов, их учета кредитными организациями . . .152

**Никитина Л.А., Родина И.Н., Царькова Е.С.**

Информационные аспекты финансовой грамотности индивидуального инвестора на фондовом рынке России . . . . .155

**Седина А.О.**

Дефицит бюджета РФ и способы его преодоления. . . . .157

**Седина А.О.**

Современные тенденции и перспективы развития банковского сектора экономики . . . . .159

**Чёрненькая Е.П.**

Централизация инспекционной деятельности Территориальных учреждений Банка России Дальневосточного федерального округа . . . . .162

**Чернышов А.С.**

Кредитные карты как новый вид розничного кредитования. . . . .165

**Шутикова А.А.**

Анализ динамики развития валютного рынка Forex . . . . .169

**Элефтеров Д.П.**

К вопросу о потребительской корзине: парадоксы и компромиссы . . . . .172

**Юмагулов Д.Т.**

Упрощенные моментные стратегии при управлении портфелем ценных бумаг. . . . . 174

## 10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

<b>Акулич Е.И.</b> Сущность налогового аудита.....	177
<b>Глинская Е.Г.</b> Совершенствование бухгалтерской и управленческой отчетности в организациях здравоохранения республики Беларусь .....	180
<b>Казанцева С.А.</b> Проблемы определения факторов, влияющих на формирование стоимости предприятия .....	183
<b>Кузнецова О.Н.</b> Организация учета основных средств в рамках эффективной стратегии развития фирмы .....	188
<b>Леденева И.Ю.</b> Корректировка таможенной стоимости при импорте товаров .....	191
<b>Ливенская Г.Н.</b> Исторические аспекты возникновения и эволюционирования управленческого учета .....	196
<b>Нардин Д.С., Давыдова М.С., Остроколенко С.А.</b> Управление рентабельностью производства сельскохозяйственной продукции .....	199
<b>Поплаухина Т.Д.</b> Качество учетно-аналитической информации как научная категория .....	202
<b>Сидельникова А.В.</b> Экономический анализ влияния стабильности оборотных активов на платежеспособность организации .....	205
<b>Ткаченко А.В.О</b> Необходимость перехода страховщиков Украины на международные стандарты финансовой отчетности.....	210
<b>Федотов А.Л.</b> Проблемы организации финансового учета в организациях холдингового типа (на примере ЗАО «Краснодонское»).....	213
<b>Шмулинзон В.А.</b> Влияние экономической политики государства на развитие бухгалтерской мысли в России. Краткий обзор .....	214



# 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

## Свобода предпринимательства в аспекте дестабилизации экономических отношений и нарушении прав граждан

Бачмага О.П., соискатель

Университет Российской Академии Образования

В Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности» [1]. Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. [2] Однако, определение той грани, за рамками которой свобода предпринимательства и торговли переходит рамки закона и перерастает в противоправное деяние, весьма расплывчато. Уголовный Кодекс РФ ответственность за подобные нарушения не содержит. [3]

Уголовный Кодекс РСФСР от 27 октября 1960 года содержал статью 154, где говорилось о спекуляции, под которой понималось, скупка и перепродажа товаров или иных предметов с целью наживы, которая наказывалась лишением свободы на срок до двух лет с конфискацией имущества или без таковой, или исправительными работами на срок до одного года, или штрафом до трехсот рублей. Всем знакомы товары с выбитой на нем ценой.

Понятно, что в современном мире рыночной экономики указанная статья и подобное положение вещей не может быть реализовано, так как это означает откат к тоталитаризму, кроме того, это «душило» бы предпринимателей и субъектов малого бизнеса, развитию и стимулированию которого сегодня выделяется немало денежных средств. Ведь предпринимательская деятельность это изначально деятельность с целью получения прибыли. Однако, регулировать ценообразование нужно, во избежание необоснованного и искусственного повышения цен, например, в результате сговора предпринимателей. Как, например, рост цен на соль в феврале 2006 года, когда повышение роста цен отмечалось почти в 3 раза. В результате образовавшейся паники и страхом перед дефицитом и исчезновении данного продукта, москвичи скупили ее с прилавков, что привело к почти полному её исчезновению из свободной продажи.

Для урегулирования этого вопросы мы предлагаем ввести своеобразный интервал цен, наценка в % от стоимости товара с целью пресечения необоснованного завышения цен и расчета объективной стоимости потребительской корзины. Другими словами установить как минимальную цену для конкретного продукта, так и мак-

симум, превышение пределов которого уже будет считаться не свободным предпринимательством, а необоснованным завышением цен с целью дестабилизации на рынке, в первую очередь это относится к товарам первой необходимости. В результате обзора современного законодательства мы имеем норму следующего содержания, закрепленную в Федеральном Законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 N 381-ФЗ.

«Хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, при организации торговой деятельности и ее осуществлении, за исключением установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами случаев, самостоятельно определяют, в том числе, цены на продаваемые товары. Если в течение тридцати календарных дней подряд на территории отдельного субъекта Российской Федерации или территориях субъектов Российской Федерации рост розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости составит тридцать и более процентов, Правительство Российской Федерации в целях стабилизации розничных цен на данные виды товаров имеет право (заметим не обязано) устанавливать предельно допустимые розничные цены на них на территории такого субъекта Российской Федерации или территориях таких субъектов Российской Федерации на срок не более чем девяносто календарных дней». [4] Положения не применяются к отношениям, связанным с организацией и осуществлением деятельности по продаже товаров на розничных рынках. Они регулируются отдельным законом «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой Кодекс», [5] однако, про ценовое регулирование в этом законе не упоминается. Документа, аналогичного Постановлению Правительства РФ «О государственном регулировании цен на отдельные виды продукции и товаров», [6] где устанавливался конкретный верхний предел на конкретный вид товара не представлено. Вообще, на наш взгляд, норма довольно расплывчатая и представляющая простор «для маневров». Причем, формулировка «имеет право», как таковая, ни к чему не обязывает. Другими словами, цены на розничные цены на отдельные виды социально зна-

чимых продовольственных товаров первой необходимости регулируются и устанавливаются самими хозяйствующими субъектами.

В соответствии с Федеральным законом № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в редакции от 29.11.2010) конкуренция представляет собой соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. А необходимо высокой ценой финансовой услуги и необоснованно низкой ценой финансовой услуги признается цена финансовой услуги или финансовых услуг, которая установлена занимающей доминирующее положение финансовой организацией, существенно отличается от конкурентной цены финансовой услуги, и (или) затрудняет доступ на товарный рынок другим финансовым организациям, и (или) оказывает негативное влияние на конкуренцию. [7]

В результате анализа ценообразования во многих развитых странах мы пришли к следующим выводам. В некоторых странах наблюдение и контроль за ценами ведет специальный орган, например, в Швеции это Государственное управление цен и конкуренции, подчиненное Министерству гражданской администрации. Кроме того, во всех 23 губерниях Швеции имеются конторы со штатом численностью от 2 до 10 человек каждая для проведения этой работы. В Японии с 1973 г. действует бюро цен Управления экономического планирования. В его функции входит контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, поддержание спроса на необходимом уровне путем проведения соответствующей финансовой политики, изучение тенденций спроса и предложения. Финляндии отличается гибкостью и стимулированием потребления, особенно в области розничных цен и услуг. Например, в кафе-ресторане цена целой порции дороже половины не в два раза, а всего на 25–30%. Таким образом создается заинтересованность в потреблении. Другой пример — цены на гостиничные услуги. В первый день они дороже, чем в остальные, на 50–69%. Сообразно длительности проживания в гостинице цены на услуги, например, прачечной или химчистки снижаются в геометрической прогрессии. В Греции существует Кодекс рыночного регулирования. Во Франции существуют так называемые «программные контракты» в соответствии с которыми предприятия информировали государство о своих инвестиционных программах, финансовом положении, занятости, перспективе выхода на внешние рынки. Одновременно предприятия предоставляли государству подробную информацию, связанную с формированием цен, в том числе данные по анализу рынка и конкуренции, технико-экономическим параметрам товаров, производительности труда, методам финансового управления и т.д. Государство оказывает влияние на цены через стандарты, экономические требования. Под его контролем находятся

процентные ставки за кредит, оказывающие воздействие на издержки производства и цены. В США в целом контроль за ценами осуществляют антитрестовские управления Министерства юстиции и Федеральная торговая комиссия. В целом в других странах государство контролирует не более 20% потребительских цен, куда в основном входят товары продовольственных товаров первой необходимости, тарифы на электроэнергию, общественный транспорт, связь и почтовые отправления, авиапассажирские перевозки.

«Главная проблема наших западных обществ — глубокий кризис наших моделей управления перед лицом роста сложности и человеческой свободы. Россия сегодня, как это не раз уже случалось в ее истории, на перепутье. Уязвимым местом в России всегда было недостаточное продумывание как самой кризисной ситуации, так и логики ее преодоления — реформирования. Следует внимательнее отнестись к опыту накопленному социально-политической мыслью западных демократий...» [8]

Во многих странах мира борьба с монополиями является одной из первоочередных мер в сфере регулирования экономических вопросов. Например, три крупных немецких производителя кофе — Tchibo, Melitta и Dallmayr — обвинены в картельном сговоре и приговорены к штрафу в 159,5 млн. евро. Германские антимонопольные органы установили, что как минимум с 2000 года главы этих компаний и руководители их отделов сбыта вели переговоры, результатом которых являлось координированное повышение цен на кофе. При этом речь шла не только о зернах кофе, но и об эспрессо, кофе в одноразовых пакетиках и о фильтрах для электрических кофеварок.

В итоге, можно предложить введение в России специального Государственного управления по контролю за ценами и конкуренцией, являющееся отдельным структурным звеном Федеральной антимонопольной службы, которая на сегодняшний день осуществляет функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий, рекламы, [9] а также установить конкретно определенные предельные размеры снабженческо-сбытовых и торговых надбавок, наценок.

Все вышеизложенные меры призваны, хоть к какой-то мере, стабилизировать цены на рынке и защитить права простых людей, которые очень остро реагируют на ценовые изменения, ввиду ограниченной платежеспособности, которую государство видит и признает.

Например, заместитель генерального директора Научно-благотворительного фонда «Экспертный институт», сотрудник департамента развития регионов и муниципальных образований Минрегионразвития РФ Андрей Нещадин заявил, что до 2015 года бюджет будет дефицитным. А все попытки увеличить платежеспособность граждан ни к чему не приведут из-за постоянного роста тарифов. В ближайшие годы стоит ожидать обеднение боль-



шинства населения». Другими словами, все как всегда упирается в дефицит бюджета, недостаточность средств на то или иное социально значимое мероприятие. И здесь уже нужно искать причину в неэффективном, бездумном, халатном распоряжении средствами бюджета.

Решение этой проблемы полностью лежит на государстве, ведь Российская Федерация — социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. [10]

### Литература

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) — Ст.8// «Российская газета», N 7, 21.01.2009, «Собрание законодательства РФ», 26.01.2009, N 4, ст. 445, «Парламентская газета», N 4, 23–29.01.2009.
2. Там же. Ст.34
3. Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13.06.2010 №63 — ФЗ//«Российская газета», N113,18.06.1996; №114, 19.06.1996; №115, 20. 06.1996; №118, 25. 06.1996.
4. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 N 381-ФЗ. Ст. 8 // «Российская газета», N 253, 30.12.2009, «Собрание законодательства РФ», 04.01.2010, N 1, ст. 2
5. О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой Кодекс» от 30 декабря 2006 года N 271-ФЗ// «Российская газета», N 1, 10.01.2007, «Собрание законодательства РФ», 01.01.2007, N 1 (1 ч.), ст. 34.
6. Постановление Правительства РФ от 31.12.1992 N 1041 «О государственном регулировании цен на отдельные виды продукции и товаров» //«Собрание актов Президента и Правительства РФ», 18.01.1993, N 2,ст. 106.
7. «О защите конкуренции» (принят ГД ФС РФ 08.07.2006) от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 29.11.2010)// «Российская газета», N 162, 27.07.2006
8. Спиридонова В. И. Бюрократия и реформа (анализ концепции М. Крозье). — М., 1997. — с. 29
9. Постановление Правительства РФ от 30.06.2004 N 331 «Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе»// «Российская газета», N 162, 31.07.2004, «Собрание законодательства РФ», 02.08.2004, N 31, ст. 3259.
10. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) — Ст.8// «Российская газета», N 7, 21.01.2009, «Собрание законодательства РФ», 26.01.2009, N 4, ст. 445, «Парламентская газета», N 4, 23–29.01.2009.

## Методические основы анализа конкурентной среды, измерения концентрации и силы рынка

Гурнакова Л.Н., соискатель

Санкт-Петербургский государственный университет

**В** экономической теории и практике антимонопольных органов выделяются различные подходы к анализу конкурентной среды на рынках, поведения предприятий и факторов конкурентного успеха.

Представляется, что рыночная концентрация — это степень преобладания на рынке одной или нескольких крупных организаций. При этом, уровень концентрации влияет на поведение фирм (организаций) на рынке: чем выше уровень концентрации, тем в большей степени фирмы (организации) зависят друг от друга. Экономическая теория традиционно делает вывод о том, что структура рынка (отрасли) влияет на ее поведение, и, в конечном итоге, на результаты ее деятельности [3, с. 223].

Оценка уровня конкурентной среды товарного рынка — процесс довольно трудоемкий, требующий значительного количества информации, основными источниками

которой могут послужить данные государственной статистической отчетности, информация от налоговых, таможенных органов, банковских структур, инвестиционных фондов; данные выборочных опросов покупателей, данные ведомственных и независимых информационных центров и служб о состоянии, структуре и объемах товарных рынков, участии в товарообороте отдельных производителей и покупателей продукции.

В России появление интереса к оценке уровня рыночной концентрации относится к началу 90-х, то есть с появлением Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Достоверные данные о рыночной концентрации, являясь характеристикой структуры рынка, служат определенным индикатором возможного уровня конкуренции между хозяйствующими субъектами.

Последовательность выполнения процедуры оценки конкурентной среды рынка состоит в определении:

- продуктовых границ рынка;
- субъектов рынка (количества и состава продавцов и покупателей);
- географических границ рынка;
- объема товарного ресурса рынка;
- доли хозяйствующего субъекта на рынке;
- количественных показателей структуры рынка;
- качественных показателей структуры рынка (барьеры входа);
- рыночного потенциала хозяйствующего субъекта.

Выявление продуктовых границ рынка представляет собой процедуру определения:

- товара (его потребительских свойств);
- товаров-заменителей;
- товарной группы (группы товаров, рынки которых расцениваются как один товарный рынок).

В основе определения продуктовых границ рынка должно лежать мнение покупателей (как физических, так и юридических лиц) о взаимозаменяемости товаров, составляющих одну товарную группу.

После определения товарных границ рынка и установленного состава продавцов и покупателей следует оценить географические границы рынка. Географические границы товарного рынка определяют территорию, на которой покупатели из выделенной группы имеют экономическую возможность приобрести рассматриваемый товар и не имеют такой возможности за пределами этой территории.

В качестве объема товарных ресурсов рынка выступает общий объем реализации (поставки) товара всеми продавцами в географических границах рынка выделенной группе покупателей в стоимостных и (или) натуральных показателях.

Доля продавца на рассматриваемом товарном рынке традиционно определяется как отношение реализованной им на рынке товарной продукции к общему объему реализации (поставки) товара.

Среди количественных показателей структуры рынка, на наш взгляд, наибольший интерес представляют показатели рыночной концентрации.

Основными показателями концентрации, используемыми в экономической теории и практике антимонопольных органов, являются:

- коэффициент концентрации;
- коэффициент Герфиндаля-Гиршмана;
- коэффициент относительной концентрации;
- коэффициент энтропии;
- коэффициент дисперсии логарифмов рыночных долей фирм;
- коэффициент Джинни;
- коэффициент Холла-Тайдмана (коэффициент Розенблута);
- коэффициент Лернера;
- индексы Линда, Бейна, Тобина.

Каждый из коэффициентов рассчитан на выявление

определенной специфики концентрации, имеет свои плюсы и минусы при использовании.

В настоящее время при оценке экономической концентрации рынка в основном используют коэффициент концентрации (CR) и индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана (НИ).

Задача расчета показателей рыночной концентрации (индекса Герфиндаля-Гиршмана и коэффициента концентрации CR-n) была поставлена федеральным антимонопольным органом перед государственной статистической службой (Госкомстатом России) еще в 1992 году. Методические основы расчетов коэффициентов концентрации, в отсутствие национальных исследований такого рода были разработаны на основе зарубежных аналогов.

Коэффициент концентрации (CR) показывает аккумулярованные доли концентрации наиболее крупных единиц и определяется как сумма рыночных долей крупнейших продавцов рынка (может измеряться в долях или в процентах). Рыночная доля продавца вычисляется не только как отношение объема продаж, но и как отношение численности занятых, величины активов или величины добавленной стоимости данной фирмы к суммарному значению данного показателя для рынка в целом.

В разных странах рассчитываются доли разного числа предприятий, например, в США и Франции это доли 4, 8, 20, 50, 100 крупнейших компаний. В Германии, Англии, Канаде для подобных расчетов обычно берутся данные о 3, 6, 10 и т.д. предприятиях в отрасли или данные о фирмах, функционирующих на рынке. В России коэффициент концентрации определяется для трех (CR-3), четырех (CR-4), шести (CR-6), восьми (CR-8), десяти (CR-10), двадцати пяти (CR-25) крупнейших продавцов.

Существенный недостаток показателя концентрации состоит в его нечувствительности к различным вариантам распределения долей между конкурентами. Например, CR-4 будет одинаковым и равным 80% в двух совершенно различных случаях: когда одно предприятие контролирует 77% рынка, а остальные 3 — по 1% или когда 4 равномоощных предприятия владеют по 20% рынка каждый. Для решения этой проблемы вместе с коэффициентом концентрации рассчитывается индекс Герфиндаля-Гиршмана. Этот наиболее популярный обобщающий показателей учитывает как численность предприятий, так и неравенство их положения на рынке, характеризует уровень монополизации. Значение коэффициента снижается с увеличением числа предприятий при любом их количестве.

Коэффициент концентрации Герфиндаля-Гиршмана (НИ) рассчитывается как сумма квадратов долей продавцов. При возведении в квадрат долей рынка коэффициент дает более высокий вес показателей крупных предприятий, чем мелких. Это означает, что если точные данные о долях рынка очень маленьких предприятий отсутствуют, то итоговая ошибка не будет велика.

В соответствии с различными значениями данных коэффициентов выделяются три типа рынка [2]:

I тип — высококонцентрированные рынки: при  $70\% < CR-3 < 100\%$ ;  $2000 < HHI < 10000$ ;

II тип — умеренноконцентрированные рынки: при  $45\% < CR-3 < 70\%$ ;  $1000 < HHI < 2000$ ;

III тип — низкоконцентрированные рынки: при  $CR-3 < 45\%$ ;  $HHI < 1000$ .

Разработаны многочисленные теории о том, когда концентрация становится опасной для конкуренции, какие рынки следует считать низкоконцентрированными, умеренноконцентрированными и высококонцентрированными. За рубежом данные теоретические проблемы широко освещались в работах Уилкокса, Стиглера, Натера, Байна. Согласно теории Уилкокса, если 4 фирмы обладают 50% на рынке, то речь идет о высококонцентрированном рынке. Байн полагал, что отрасль олигополизирована при наличии хотя бы двух крупных продавцов, каждый из которых имеет в руках достаточно большую долю рынка, когда при пропорционально небольшом увеличении его продаж будет иметь место соответствующее сокращение продаж других продавцов.

Один из важных качественных показателей — наличие (или отсутствие) барьеров входа на рынок для потенциальных конкурентов. Термин «барьеров входа» был впервые введен Д.Байном в 1956 году. В настоящее время под барьерами *входа* на рынок понимают любые факторы и обстоятельства правового, организационного, технологического, экономического, финансового характера, препятствующие новым хозяйствующим субъектам вступить на данный товарный рынок и на равных конкурировать с уже действующими на нем предприятиями. В практике определения входных барьеров в нашей стране принято выделять следующие барьеры входа на рынок: экономические и организационные ограничения, административные ограничения, тарифы, квоты, дотации, неразви-

тость рыночной инфраструктуры, влияние вертикального объединения действующих организаций на рынке, деятельность коррумпированных и криминальных структур, и другие.

Итоговый этап анализа конкурентной среды — выявление наличия или отсутствия рыночного потенциала у фирм, доминирующих на рынке. Выполнение данного этапа проводится лишь в том случае, если в ходе оценки конкурентная среда рынка определена как неблагоприятная для развития конкуренции.

Рыночный потенциал фирмы можно определить как существующую или потенциальную возможность предприятия «оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке и (или) затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам» [1]. При анализе рыночного потенциала основное внимание уделяется рыночным долям фирм (чем больше доля, тем больше рыночный потенциал), а также оценке эффективности деятельности хозяйствующих субъектов (отклонение показателей эффективности от их среднеотраслевых значений). Эффективность деятельности может свидетельствовать о рыночном потенциале лишь при условии долговременного сохранения максимальных размеров этих показателей. Интегральным показателем рыночного потенциала хозяйствующего субъекта является установление цены, превышающей уровень конкурентных цен на данном товарном рынке.

Конечный результат работы — вывод о развитости или неразвитости конкуренции на товарном рынке, типе рыночной структуры, целесообразности и формах воздействия антимонопольных органов на изменение ситуации. Необходимо отметить, что вывод можно сделать только на основе комплексного всестороннего изучения конкурентной среды товарного рынка.

### Литература

1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 05.04.2010) «О защите конкуренции» (далее — Закон о защите конкуренции, №135-ФЗ) (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, N 31 (ч. 1), ст. 3434);
2. Приказ ФАС РФ от 25.04.2006 N 108 (ред. от 28.04.2010) «Об утверждении Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.07.2006 N 8121) (Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, N 32, 07.08.2006);
3. Князева И.В. Антимонопольная политика в России: учеб. Пособие для студентов вузов/ И.В. Князева — 4-е изд. испр. — М.: Омега-Л, 2009. — 496 с. ;
4. И.В.Гречишкина, А.Е. Шаститко. Экономический анализ применения антимонопольного законодательства — М: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003. — 96 с.

## К вопросу о трансформации собственности в современных условиях

Котова В.В., ассистент

Ковровская государственная технологическая академия

За категорией «собственность» стоит чрезвычайно сложная и многослойная система общественных отношений, как экономических, так и юридических, которые настолько переплетены, что их трудно отделить друг от друга. Существуют разнообразные и разноплановые научные сочинения, которые исследуют данную проблему, всю ее многосложность и противоречивость. Если обобщить все разнообразие подходов представителей различных наук к изучению сущности, содержания и эволюции собственности можно выделить три основных направления:

1) рассмотрение собственности как явления по преимуществу (или совсем) неэкономического (правового, нравственного и т.д.);

2) анализ собственности в противоречивом единстве экономического содержания и юридической формы;

3) подход к собственности как многомерному явлению, органически включающему множество составляющих (экономическую, юридическую, политическую, культурную, социально-психологическую и т.д.) [2].

Вся история экономических и политических катаклизмов имеет в своей основе трансформацию отношений собственности. Новейшая экономическая история России не является в этом смысле исключением. Смена форм собственности в России происходила революционными темпами и в условиях, когда само понятие собственности по-разному трактовалось как самими реформаторами, так и различными социальными стратами и политическими группировками. В связи с этим целесообразно провести экспресс-анализ теоретико-методологической базы современного понимания категории «собственность».

Категория собственности объективно имеет как бы три измерения: владение, пользование и управление. Владелец (собственник) формально имеет исключительное право на пользование благами, получаемыми от собственности и на управление объектом собственности. Важно подчеркнуть, что вменение функций владения, пользования и управления различным субъектам хозяйственной или общественной жизни, объективно определяется критериями максимизации эффективности (максимизацией значения целевой функции) и никак не связано с формой собственности.

Дальнейший анализ проблемы требует уточнения понятия «формы собственности».

Изначально человечеству были известны две основных формы собственности — частная и общественная.

Отличительной чертой частной собственности является то, что владелец непосредственно осуществляет и реализует право владения, распоряжения, использования и присвоения, лично и на свой страх и риск. Дей-

ствует он на рынке, где хозяйничает жестокая конкуренция. Поэтому частный собственник учится, ищет, узнает, придумывает, покупает, финансирует научные исследования. Это позволяет ему развивать производительные силы, а соответственно, и общество в целом. В этом заключается глубокое, прогрессивное значение частной собственности.

Общественная собственность предусматривает общее владение, распоряжение и исключает индивидуальное. Все члены общества владеют совместно, индивидуально же — никто. Общественная собственность на средства производства уравнивает всех членов общества как совладельцев. Вместе с тем в пределах общественной собственности, поскольку общество не может распоряжаться объектами собственности непосредственно, возникает административная монополия, и при общественном владении распоряжения и присвоения осуществляется бюрократией (*bureaucratie* — буквально власть стола).

Однако формы собственности не являются неизменными. Они возникают, развиваются, модифицируются и исчезают с изменением условий и среды, в которых они существуют. В основе эволюции форм собственности лежит механизм постоянного обновления экономического уклада общества. В настоящее время в среде российских правоведов и экономистов установилась традиция классифицировать формы собственности как некое аморфное множество, не поддающееся жёсткой формализации. В этом множестве экзотически переплетаются общественная, государственная, муниципальная, республиканская, федеральная, частная, кооперативная, корпоративная, акционерная и другие формы собственности.

При классификации существующих в экономике форм собственности, имеет место не совсем четкое разделение таких понятий, как собственность в экономическом смысле и право собственности как юридическая категория. Как отмечено в [2], различие в подходах к формам собственности вытекает с одной стороны, из необходимости волевого согласования и примирения двух сфер — гражданского общества и государства, которое обеспечивается правом, а с другой стороны — из того, что позитивная экономика анализирует сложившиеся отношения и не несет в себе волевого начала. Здесь проблема заключается в том, что все существующие и определяемые формы собственности не являются самостоятельными формами, просто общество делегирует права управления частью своей собственности властям: федеральным, областным, городским, а также общественным организациям. С другой стороны, частная собственность может выступать в форме индивидуальной собственности, кооперативной и корпоративной, долевой и акционерной и т.д. Нет многообразия

форм собственности, есть многообразие форм и методов управления собственностью.

Мы приходим к выводу, что проблема собственности — это не проблема владения, а проблема управления (и частично пользования). Не собственник, а менеджмент правит экономикой и общественной жизнью. Но отнюдь не потому, что менеджмент является решением всех проблем, а потому, что менеджмент выступает формой социального компромисса между частными собственниками и обществом. Задача менеджмента — найти равнодействующую линию разумного и взаимовыгодного компромисса между максимализмом собственника и социальными рамками, в которых эта собственность может существовать, не вступая в прямой конфликт с общественными интересами.

Решение этой задачи требует модернизации традиционного понимания собственности, юридически зафиксированного ещё в римском праве, а затем и в кодексе Наполеона (1804 г.): «собственность едина, священна и неприкосновенна». И эта модернизация уже давно реализована в рамках англосаксонской школы, которая утверждает, что собственность представляет собой набор «частичных полномочий» и в этом смысле вполне делима, хотя, конечно, священна [1].

Идея «делимости» собственности при полной её юридической неприкосновенности сильнее всего нашла отражение (в теоретическом и практическом аспектах) в «шведской» модели социал-демократии. Исходная точка этой модели вполне логична: экономической реализацией права собственности является присвоение дохода от её использования. Именно этим экономическая трактовка категории собственности отличается от юридической. Для экономиста собственность, не приносящая дохода, просто неинтересна.

Англосаксонская школа «делимости прав собственности» по сути дела зафиксировала современную практику хозяйственных отношений. Ее основная идея, что налогоплательщик, арендатор, субарендатор — это собственники в экономическом понимании этого термина. От того, в какой пропорции делится доход, получаемый от объекта собственности, между юридическим его владельцем, государством и менеджментом, в основном и зависит эффективность эксплуатации хозяйственного предприятия.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: тотальная смена формы собственности, без одновременной глубокой рационализации отношений владения, пользования и управления объектами собственности не решает проблемы повышения эффективности функционирования экономической системы.

Теперь можно перейти к вопросу трансформации собственности. Экономическая трансформация, в том числе и трансформация собственности может рассматриваться в широком и узком смыслах этого слова. В узком смысле это начавшееся в 1970-х гг. эволюционное преобразование общественно-экономических систем, формирование пос-

тиндустриального общества. Эта трансформация охватывает все большее число стран и регионов мира. К общим стратегическим тенденциям мировой экономической трансформации относится развертывающаяся в разной, мере и формах социализация экономики. Она проявляется, в первую очередь, в усилении социальной ориентированности экономического развития. Общемировые тенденции мировой экономической трансформации реализуются в различных конкретно-исторических условиях каждой страны. Поэтому она приобретает специфические черты в группах индустриально развитых и развивающихся стран и в каждой из них. Этот общий процесс имеет особенности и в странах с экономической системой постсоветского типа, в частности в России.

Трансформация в широком смысле — это постоянный процесс преобразований, превращений системы, ее элементов, связей и отношений между ними как отражение изменений внешней среды либо реакция на проблемы, возникающие внутри системы.

Трансформация собственности в широком смысле — это постоянный процесс ее изменений с учетом разнонаправленных тенденций и переходов из одного состояния в другое, краткосрочных и долгосрочных преобразований разной степени сложности. Это исторически непрерывный процесс видоизменений отношений собственности.

В отечественной экономической литературе часто встречается достаточно упрощенный взгляд на трансформацию собственности, сводящий ее к переходу от господства одних форм собственности к другим. В этом чрезвычайно узком смысле рассматривается преобразование отношений собственности при переходе от командно-административной к рыночной системе. С учетом этого выдвигаются чисто «механические» проблемы: до какого уровня должна снизиться доля государственной собственности и какими темпами пойдет это снижение, а суть трансформации собственности в России сводится лишь к преодолению господства какой-то одной формы собственности и его замене взаимно дополняющими друг друга различными формами собственности [3].

По мнению [2] в непрерывном процессе трансформации собственности достаточно четко выделяются несколько составляющих. Во-первых, это — эволюция отношений собственности как отражение глобальных экономических и социально-политических процессов. Во-вторых, это системная трансформация или трансформация в узком смысле. В-третьих, трансформация собственности в процессе организационных изменений.

Системная трансформация собственности в современной России осуществляется в форме разгосударствления и приватизации. Здесь необходимо обратить внимание на то, что первое понятие намного шире второго. Разгосударствление — это процесс изменения государственной формы собственности на другие формы, переход от тотальной государственной экономики к экономике смешанной, многоукладной. В таком понимании он вклю-



чает в себя приватизацию как передачу собственности в частные руки.

В России приватизация проводилась двумя способами: для мелких предприятий — продаж на аукционах; крупных — преобразованием в акционерные общества.

Особенности процесса приватизации, происходившего в России [4]:

- массовый характер приватизации, вызванный высокой долей государственной собственности в стране, а также стремлением ускорить процесс преобразования экономической структуры общества;

- значительный удельный вес неэквивалентных форм (безвозмездная передача, оплата не в полной мере и др.), вызванный отсутствием денежных средств у частных лиц;

- проведение особого ваучерного этапа приватизации.

В итоге ваучерного этапа приватизации в России произошёл передел собственности, были обеспечены экономические гарантии невозможности возвращения советского режима. Однако под контролем государства остается ряд перспективных звеньев экономики, включая т.н. естественные монополии (железнодорожная сеть, авиационное и ракетно-космическое производство, Единая энергетическая система).

Отсутствие опыта, особенности социальной структуры, сложившейся в России в условиях плановой системы, а также избранный форсированный курс проведения способствовали возникновению определенных негативных моментов процесса приватизации.

Целью приватизации провозглашалось создание эффективного собственника, однако бесплатная раздача государственной собственности не способствовала формированию у нового собственника высокого уровня ответственности и заинтересованности в эффективном его использовании. Кроме того, безвозмездная приватизация заведомо не могла обеспечить должного притока средств для инвестирования, финансовой стабилизации и для решения социальных проблем.

Приватизация часто проводилась без должного представления о перспективах приватизируемого предприятия, в результате на этих объектах часто прекращалось производство, они переоборудовались под офисы, тор-

говые помещения и т.д. Анализ непосредственных результатов приватизации позволяет сделать следующие выводы [4]:

- срок проведения оказался фантастически коротким для решения такой грандиозной задачи, что, безусловно, определило качество приватизации;

- отсутствовала эквивалентность в процессе приватизации;

- если рассматривать приватизацию как составляющую инвестиционного процесса, то ее можно признать неудовлетворительной, т.к. в большинстве случаев смена собственника не повлекла за собой притока внешних инвестиций;

- приватизация не сопровождалась совершенно необходимой финансовой, юридической и функциональной реорганизацией в требуемых масштабах;

- предельная регламентированность принятых федеральными властями нормативных документов по приватизации не позволила в достаточной степени учесть региональную специфику;

- значительная часть собственности перешла в руки лиц, тесно связанных с криминальным миром и бывшей партийно-хозяйственной номенклатурой.

Таким образом, российское общество и его властные структуры оказались перед сложнейшей дилеммой: приватизация, проведенная по принятой в стране схеме, стала тормозом экономического развития, но возврат в исходную точку с целью использования более эффективных приватизационных моделей является утопией. Невозможность возврата к стартовым условиям дореформенного периода определяется необратимой деформацией социального статуса, профессиональной и возрастной структуры участников хозяйственной деятельности.

Выход из вышеозначенного тупика лежит в выработке выверенной целенаправленной политики, суть которой сводится к следующему: трансформировать, не разрушая.

Трансформация отношений собственности должна преследовать цель постепенного (но не размытого во времени) нахождения цивилизованного консенсуса между обществом (государством), собственником и менеджментом.

### Литература

1. Петраков, Н.Я. Развитие отношений собственности в России [Текст] / Н.Я. Петраков // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. — 2005. — №3.
2. Ульянов, Г.В. Собственность и экономические организации [Текст] : Монография. — Иваново: ИвГУ, Ковров: КГТА; — 2001. — 256 с.
3. Экономика [Текст] : учеб. пособие / Под ред. А.С. Булатова. — М: БЕК, 1994.
4. Экономика (Экономическая теория) [Текст] : учеб. пособие для вузов / Под рук. и ред. проф. Б.Д. Бабаева. — Иваново: ИвГУ, 2000.



### 3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

#### Принципиальное отличие в понимании синергетики и гомеостаза в теории самоорганизации систем

Сахаров Д.Е., аспирант

Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики (Технический Университет)

**Главная идея синергетики** — это идея о принципиальной возможности спонтанного возникновения порядка и организации из беспорядка и хаоса в результате процесса самоорганизации.

**Гомеостаз** — это саморегуляция, способность открытой системы сохранять постоянство своего внутреннего состояния посредством скоординированных действий, направленных на поддержание динамического равновесия.

Так как для поддержания непрерывности деятельности организации необходимо принятие верного управленческого решения, основанного на базе знаний (ТРИЗ), то этот факт подтверждает наличие скоординированных действий, а не спонтанного возникновения порядка в системе, следовательно, если говорить о процессах самоорганизации, происходящих в производственно-экономических структурах, правильнее использовать понятие «гомеостаз».

Самоорганизация присуща как биологическим, так и социальным системам. Когда открытая система самостоятельно обретает свою пространственную структуру, она становится самоорганизующейся. Способность постоянно корректировать структуру и алгоритмы функционирования на основе пробных действий или опыта делают систему самообучающейся (если используются внутренние ресурсы) или обучающейся (если используется внешний образец).

«Наукой о самоорганизации» назвал немецкий физик Герман Хакен<sup>1</sup>, основанную им синергетику. Главная идея синергетики — это идея о принципиальной возможности спонтанного возникновения порядка и организации из беспорядка и хаоса в результате процесса самоорганизации.

Однако, синергетика, рассматривающая процесс самоорганизации как движение в направлении от хаоса к порядку, не отражает такие важнейшие явления самоорганизации как эволюция и развитие.

К сожалению, в современной литературе название науки синергетика приравнивается к явлению, означаемому самоорганизацию. Автор считает необходимым заметить, что представления о спонтанном возникновении порядка и самоорганизации нетождественны, так как возникновение порядка, по Больцману<sup>2</sup>, случайность, наличие порядка кажущееся.

Специфика спонтанного возникновения порядка и организации из беспорядка и хаоса присуща биологическим и, в меньшей или большей степени, социальным системам. Если же говорить о процессах самоорганизации, происходящих в производственно-экономических структурах, на наш взгляд, правильнее использовать понятие «гомеостаз».

Большая Советская Энциклопедия так определяет этот термин: гомеостаз — относительное динамическое постоянство состава и свойств внутренней среды и устойчивость основных физиологических функций живого организма; сохранение постоянства видового состава и числа особей в биоценозах; способность популяции поддерживать динамическое равновесие генетического состава, что обеспечивает ее максимальную жизнеспособность».<sup>3</sup>

Разработчик теории гомеостаза организма В.Н. Новосельцев говорит о гомеостазе как о «постоянстве характеристик, существенных для жизнедеятельности системы, при наличии возмущений во внешней среде; состоянии относительного постоянства; относительной независимости внутренней среды от внешних условий»<sup>4</sup>.

Американский физиолог Уолтер Брэдфорд Кэннон в своей книге «Мудрость тела»<sup>5</sup> предложил этот термин как название для «координированных физиологических процессов, которые поддерживают большинство устойчивых состояний организма». В толковании этого термина У. Кеннон подчеркивал, что слово *stasis* подразумевает не только устойчивое состояние, но и условие, ведущее к этому явлению, а слово *homoios* указывает на сходство и

<sup>1</sup> Г. Хакен. Синергетика. М.: Мир, 1980, с. : 406.

<sup>2</sup> Больцман Л. Очерки по методологии физики. — М., 1929.

<sup>3</sup> БСЭ (третье издание), 1969—1978.

<sup>4</sup> Новосельцев В.Н. Естественные технологии организма в задачах управления. Журнал «Фундаментальные исследования», №6, 2008.

<sup>5</sup> Walter Bradford Cannon. The Wisdom of the Body. Appleton, New York, 1932..

подобие явлений. У. Кеннон отмечал, что постоянные условия, поддерживаемые в организме, можно было бы называть *равновесием*. Однако за этим словом ранее уже закрепилось вполне определенное значение: им обозначают наиболее вероятное состояние изолированной системы, в котором все известные силы взаимно сбалансированы, поэтому в равновесном состоянии параметры системы не зависят от времени, и в системе нет потоков вещества или энергии. В организме же постоянно протекают сложные согласованные физиологические процессы, обеспечивающие устойчивость его состояний.

В последние десятилетия проблему гомеостаза стали рассматривать с позиции кибернетики — науки о целенаправленном и оптимальном управлении сложными процессами, по отношению к любому саморегулирующемуся механизму. Основоположником теории управления в живых объектах является Н.Винер. В основе его представлений лежит принцип саморегулирования — автоматического поддержания постоянства или же изменение регулируемого параметра по объективному закону.<sup>1</sup>

Следующим шагом к пониманию сущности гомеостаза сделал С. Бир, определивший два основных принципа: иерархический принцип построения гомеостатических систем для управления сложными объектами и принцип живучести. С. Бир применил выявленные им гомеостатические принципы при разработке организованных систем управления, проведя кибернетические аналогии между живой системой и сложным производством.<sup>2</sup>

Теорией, объединяющей разнообразные подходы к пониманию явления гомеостаза, стала *теория функциональных систем*, созданная П.К. Анохиным.<sup>3</sup>

За основу своей теории ученый взял представления Н.Винера о самоорганизующихся системах.

Таким образом, в процессе самоорганизации происходит самопроизвольный поиск устойчивых структур.

Обобщая вышесказанное, определим: гомеостаз — это саморегуляция, способность открытой системы сохранять постоянство своего внутреннего состояния посредством скоординированных действий, направленных на поддержание динамического равновесия.

Так как для поддержания непрерывности деятельности организации необходимо принятие верного управленческого решения, основанного на базе знаний (ТРИЗ), то этот факт подтверждает наличие скоординированных действий, а не спонтанного возникновения порядка в системе, следовательно, если говорить о процессах самоорганизации, происходящих в производственно-экономических структурах, правильнее использовать понятие «гомеостаз».

Социальные системы и процессы намного сложнее любых моделей, так что долгосрочный прогноз или предсказуемость поведения системы исключает четкую формулировку целей. Зная возможные состояния системы, необходимо создавать механизмы и условия для их оперативной коррекции в процессе самоорганизации общественного развития, поддерживая желательные тенденции и препятствуя негативным, с учетом неизбежной самоорганизации различных, как положительных, так и отрицательных явлений в обществе. Этот подход получил название эволюционного подхода к управлению.

<sup>1</sup> Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине. / Пер. с англ. И.В. Соловьева и Г.Н. Поварова; Под ред. Г.Н. Поварова. — 2-е издание. — М.: Наука; Главная редакция изданий для зарубежных стран.

<sup>2</sup> Бир С. Мозг фирмы. Едиториал УРСС, 2005.

<sup>3</sup> Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. М., 1973.

## 4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

### Сектор информационных технологий как платформа для построения инновационной экономики

Ашмянская И.С., аспирант

Московский государственный институт международных отношений (У) МИД России

Необходимость инновационного развития экономики на сегодняшний момент уже не вызывает сомнений. Инновация стала синонимом качественного и эффективного развития, а инновационная экономика противопоставляется экономике ресурсозависимой. При этом под инновациями понимается любое качественное улучшение экономических процессов, будь то производственные технологии или организационно-управленческие улучшения, заимствованные из-за рубежа или разработанные внутри страны.

Однако хотелось бы подчеркнуть, внедрение инноваций, т.е. построение инновационной экономики, должно происходить комплексно. Не имеют смысла и не принесут пользы в долгосрочной перспективе точечные улучшения. Такую комплексность может обеспечить некая платформа, инновационная в своей основе, которая будет распространяться на все отрасли экономики и далее во все сферы жизни общества.

Информационные технологии являются как раз такой платформой. **Благодаря своей двуединой роли — инструмент модернизации для всех отраслей, но при этом и самостоятельная отрасль — информационные технологии пронизывают все общество, повышая конкурентоспособность экономических агентов и поднимая его на новый уровень развития.**

Далее автор продемонстрирует, как и при каких условиях этот тезис реализуется на практике, но сначала необходимо определиться с самим понятием информационных технологий, или сектором информационных технологий, под которым автор понимает совокупность следующих производств и услуг:

- Производство компьютерного оборудования, а также промышленной электронной техники;
- Производство программного обеспечения, в том числе на заказ;
- Создание и подключение локальных сетей и обеспечение доступа в Интернет;
- Разработка, производство и внедрение систем информационной безопасности;
- Разработка и внедрение автоматизированных систем управления предприятием, в том числе на заказ

(это такие системы, как планирование ресурсов предприятия (ERP), управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), система дистанционного обслуживания (СДО), система электронного документооборота (СЭД) и прочие).

Далее автор будет применять словосочетание «внедрение ИТ-систем», подразумевая создание на предприятии систем на основе всего приведенного выше спектра продуктов и услуг сектора информационных технологий.

Теперь приведем условный пример, когда сектор информационных технологий выступает в качестве рычага для повышения конкурентоспособности экономических агентов и способствует развитию всего общества:

Допустим, в некоем городе N работают 10 банков по уже устаревшим процессам, которые негативно влияют на скорость и качество оказания услуг юридическим и физическим лицам. Но тут в город N приходит компания А, которая специализируется на внедрении информационных технологий в операции банков. Менеджер Банка №1, осведомленный о положительном эффекте такой модернизации, обращается к компании А для осуществления процессов информатизации деятельности своего банка. Процессы Банка №1 проходят этап усовершенствования на базе информационных технологий, эффективность оказания услуг повышается. Банк №1 расширяет свою клиентскую базу за счет клиентов других банков и становится очевидным лидером на рынке города N.

Стремясь повторить историю успеха Банка №1, остальные игроки рынка также будут искать пути внедрения инноваций. Часть из них обратится к компании А, а часть воспользуется услугами конкурентов, которые неизменно появятся у компании А.

В итоге через определенное время в городе N будет функционировать ряд банков, оказывающих услуги современного уровня своим клиентам. При этом, велика вероятность, что, при прочих равных условиях, состав игроков рынка банковских услуг и их доли существенно поменяются, так как неэффективные банки, не сумевшие провести модернизацию, будут вынуждены уйти. Более того, в городе N будет функционировать уже целый ряд компаний, специализирующихся на предоставлении услуг в области информационных технологий. То есть сформирова-

ется новая отрасль, которая создаст дополнительные рабочие места в городе N, а также будет осуществлять налоговые отчисления в городской бюджет и вносить свой вклад в валовой региональный продукт.

Если упрощенно, то именно по такой схеме протекают процессы внедрения информационных технологий в различные сферы экономики. Успешной реализации данной схемы способствует ряд особенностей сектора информационных технологий:

- услуги сектора информационных технологий необходимы в той или иной степени всем организациям, вне зависимости от их размера или сферы деятельности;
- барьеры для выхода на рынок компаний, специализирующихся на внедрении информационных технологий, очень низкие, по сути, главным активом таких компаний являются квалифицированные сотрудники и грамотный менеджмент;
- при правильном внедрении ИТ-систем всегда будет положительный экономический эффект для предприятия, на котором осуществляется модернизация.

Попробуем определить, за счет чего возникнет положительный экономический эффект при внедрении ИТ-систем в масштабах предприятия, а затем вернемся к условию «правильного внедрения».

Положительный эффект от внедрения ИТ-систем для конкретного предприятия достигается за счет оптимизации ресурсов, как трудовых, так и материальных (оборудование и готовая продукция), возможной благодаря интеграции информации об актуальных бизнес-задачах и о доступных ресурсах. При этом положительный эффект скажется в, как минимум, одном из следующих направлений:

- повышение качества продукции / оказываемых услуг,
- повышение качества управления внутренними процессами,
- повышение производительности труда.

Существует несколько методов оценки экономической эффективности модернизационных проектов на предприятии, и в частности проектов внедрения ИТ-систем [1]. Основные из них: финансовые (они же количественные), качественные, а также вероятностные. Но последняя группа на практике крайне редко применяется к оценке перспективной эффективности ИТ-проекта, так что здесь мы рассматривать эту группу не будем.

Финансовые методы основаны на принципе дисконтирования, при этом ставка дисконтирования применяется как к потокам доходов, так и к потокам расходов. Инструменты анализа, которые используются при финансовых методах, — это чистый дисконтированный доход NPV (Net present value), внутренняя норма доходности IRR (Internal rate of return), величина срока окупаемости проекта.

Можно выделить два основных подхода при использовании финансовых методов:

1. оценка величины прироста выгоды, т.е. рассчитывается разница между увеличением доходов, планируемыми к получению в результате эксплуатации ИТ-системы на

протяжении некоторого периода времени, и расходами на ее разработку, внедрение и эксплуатацию в течение этого же периода времени;

2. оценка чистого сокращения издержек, т.е. рассчитывается разница между ожидаемым сокращением издержек в результате внедрения ИТ-системы за определенный период (период окупаемости), и расходами на ее разработку, внедрение и эксплуатацию в течение этого же периода времени.

Комплексное применение этих двух подходов даст более полное представление о перспективной эффективности внедрения ИТ-системы, однако отсутствие точной информации и, как следствие, приблизительность оценок может исказить расчет.

Для коррекции, а также проверки и подтверждения результатов, полученных финансовыми методами, применяются качественные методы оценки эффективности ИТ-проекта. Основные два подхода качественных методов следующие:

- оценка ИТ-проекта на соответствие приоритетным проектным критериям, которые изначально заданы руководством компании (при этом эти критерии могут быть как качественного характера (например, оценка приобретаемых конкурентных преимуществ), так и количественного (например, срок окупаемости проекта));
- оценка ИТ-проекта на соответствие стратегии развития ИТ-подразделения компании; здесь используется адаптированная для ИТ-отдела сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard — BSC), которая для каждого из направлений влияния ИТ-систем на деятельность предприятия подразумевает определенные показатели, запланированные для достижения ИТ-подразделением.

Но следует учитывать, что эффективное применение качественных методов возможно только при хорошо налаженных процессах качественной оценки проектов на предприятии в целом и обязательно в совокупности с количественными методами.

Теперь вернемся к условию «правильного внедрения» ИТ-системы. Как видим выше, существует большое количество методов оценки эффективности внедрения ИТ-системы, основанных на различных подходах и часто дополняющих друг друга. Такое обилие связано со значительной степенью риска внедрения ИТ-систем. Эти риски проистекают из следующих весьма распространенных ошибок [2, 3]:

- отсутствие долгосрочной стратегии развития предприятия с применением ИТ-систем и, как следствие, отсутствие в краткосрочном периоде четкого понимания последующего применения внедряемой ИТ-системы;
- ошибки при выборе/разработке ИТ-системы для конкретного предприятия при недостаточной информированности разработчика/интегратора о существующих проблемах внутри бизнес-процессов предприятия, подлежащих автоматизации;
- ограниченное внедрение ИТ-систем (то есть лишь в отношении части одного бизнес-процесса предприятия),

Таблица 1

Среднестатистические мировые показатели эффекта от внедрения ИТ-систем

Показатель /эффект/	Среднее значение эффекта	Максимальное значение эффекта
Количество задержек при поставках продукции заказчикам / снижение/	90 %	97 %
Количество неснижаемых остатков на складах материалов / уменьшение/	30 %	45 %
Оборачиваемость запасов / повышение/	20 %	30 %
Незавершенное производство / сокращение/	17 %	25 %
Оборачиваемость средств в области реализации готовой продукции / повышение/	12 %	21 %
Производительность труда и оборудования / повышение/	10 %	17 %
Величина затрат на закупку материалов и комплектующих / снижение/	4 %	6 %

что не позволяет с помощью автоматизации существенно повысить эффективность этого бизнес-процесса;

- внедрение ИТ-системы без достаточного и всеобъемлющего обучения персонала, что ведет к использованию преимуществ внедренной ИТ-системы не на полную мощность;

- для долгосрочного успешного функционирования ИТ-системы на предприятии на этапе ее внедрения должна быть заложена опция модернизации ИТ-системы под возможные изменения в деятельности предприятия.

Все эти ошибки при планировании процесса внедрения ИТ-систем ведут к недостижению запланированных показателей, и как следствие, к убыткам для предприятия.

В то же время успешное внедрение ИТ-систем даст значительный положительный эффект, прежде всего, на такие процессы предприятия, как управление поставками, производительность труда, оборачиваемость средств. В таблице 1 приведены среднестатистические мировые показатели величин положительного эффекта от внедрения ИТ-систем на эти и другие процессы предприятия [1].

Таким образом, мировой опыт внедрения ИТ-систем показывает, что наибольший положительный эффект от их внедрения достигается в процессах поставки продукции заказчикам, а также управления товарно-материальными запасами.

Мы показали положительный эффект от внедрения ИТ-систем на экономику предприятия при правильном подходе к их внедрению. Это очень важно для понимания макроэкономического эффекта от этого процесса.

В масштабах экономики региона или страны эффект от внедрения ИТ-систем на предприятии и соответственного повышения эффективности и увеличения прибыли

оценивается как добавленная стоимость. При этом валовая добавленная стоимость увеличивается также и за счет развития новой отрасли — сектора информационных технологий. В данном случае будет наблюдаться мультипликационный эффект, тем более сильный, чем большую долю в экономике страны или региона будет составлять сектор информационных технологий.

Точно так же, как важны предпосылки для успешного внедрения ИТ-систем на предприятии, равным образом следует обратить внимание на ряд макроэкономических предпосылок для успешного развития сектора информационных технологий в национальной экономике [4, 5]:

- развитие квалифицированных кадров: как уже говорилось, кадры — основа бизнеса в секторе информационных технологий, поэтому этой предпосылке следует уделять внимание на всех уровнях — и высшего образования, и повышения квалификации;

- проработанное законодательство: для успешного развития сектора информационных технологий необходимо законодательное закрепление авторских прав, а также развитое патентное законодательство;

- комплексность мер поддержки: государственные субсидии, налоговые льготы, стимулирующие режимы, частные инвестиции в сектор — все эти меры должны быть комплексно проработаны, чтобы положительный эффект от одних мер не нивелировался отрицательным эффектом от других мер.

Именно эти аспекты должны получать повышенное внимание со стороны государства и частных инвесторов, чтобы информационные технологии успешно трансформировались в платформу для построения инновационной экономики.

### Литература

1. Галкин Г. Методы определения экономического эффекта от ИТ-проекта / Intelligent Enterprise/Корпоративные системы №№ 22, 24, 2005.
2. Архипкина С. Когда автоматизация невыгодна / Финансовый директор № 9, 2007. <http://www.fd.ru/reader.htm?id=26756#>
3. Буянова Е. 13 правил внедрения ИТ-систем / Forbes Russia 4 мая 2010 <http://www.forbes.ru/column/49040-13-faktov-o-vnedrenii-it-tehnologii-kotorye-nuzhno-znat-vladeltsu-biznesa>



4. Ашмянская И. Аутсорсинг: новые горизонты для глобальной экономики / Азия и Африка сегодня № 1, 2008. с. 18–23
5. Ашмянская И.С. Аутсорсинг как новый способ производства в глобальной экономике / Мировое и национальное хозяйство, 2008 — №2 (5). [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=70](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=70).

## Особенности венчурного финансирования инноваций в России

Аюпова И.Р., студент

Научный руководитель: доктор экономических наук, доцент Янгиров А.В.

Нефтекамский филиал Башкирского государственного университета

*Развитие инновационной экономики страны подразумевает формирование определенных способов и схем финансирования проектов по созданию новой продукции. Одним из основных способов финансирования являются инвестиции. Однако инвесторы заинтересованы в выборе наиболее экономически эффективных объектов инвестиций.*

Для принятия решения о выделении средств инвесторы должны иметь достаточно точный и достоверный результат расчетов и обоснований возврата средств и прогноз ожидаемой прибыли от инвестиций. Большинство инновационных разработок не могут соответствовать этим требованиям инвесторов на этапе принятия решения о финансировании. Для таких разработок источником финансирования могут быть венчурные капиталы.

Венчурное финансирование предназначено, прежде всего, для компаний, у которых недостаточно средств для внутреннего финансирования своих разработок и возникает необходимость привлечения внешних источников. Это распространяется на средние и малые компании, которые работают в сегментах рынка высоких технологий и постоянно испытывают необходимость в финансировании проводимых НИР и ОКР [1].

В настоящее время венчурное финансирование в России весьма слабо развито. Проблема состоит в несовершенстве правового, технического и организационного обеспечения различных аспектов инвестиционной поддержки инновационной деятельности. В нашей стране только зарождаются отдельные элементы сложной инфраструктуры поддержки венчурной деятельности (венчурные фонды, экспертные и консалтинговые службы, компании по управлению венчурными предприятиями и проектами, специализированные информационные службы и др.). Кроме того, многие разработчики новых продуктов и услуг не владеют знаниями о процессе венчурного финансирования инновационной деятельности от начальных этапов вплоть до коммерциализации её результатов в рыночной экономике. Слабая инновационная активность на многих предприятиях связана с отсутствием достаточных экономических стимулов в среде производителей, что во многом обусловлено весьма низким потребительским спросом на внутреннем рынке [2].

Для содействия развитию венчурного финансирования создана Российская венчурная компания (РВК), которая обеспечивает государственное софинансирование соот-

ветствующих фондов: до 50 %. Однако масштабы ее работы не велики. Число проинвестированных ее фондами инновационных компаний в июне 2010 г. едва достигло 27. Вместе с тем, объем инвестиций из средств венчурных фондов, сформированных с участием РВК, в 2010 г. составил около 2,7 млрд. руб., что почти вдвое больше объема инвестиций в 2009 г. (1,4 млрд. руб.). В 2011 г. ожидается дальнейшее увеличение доли РВК в венчурной отрасли за счет создания нескольких новых специализированных фондов. Кроме того, планируется наращивание объемов инвестиций действующих фондов с участием РВК, поскольку они вошли в активную фазу инвестирования.

В целях создания благоприятной среды для концентрации интеллектуального капитала, способного генерировать инновации был задуман мегапроект под названием «Сколково».

Проекты, которые будут реализованы в инновационном центре «Сколково», получают 36,2 млрд. руб. инвестиций в ближайшие три года.

В 2011 г. будет потрачено 10,6 млрд. руб., в 2012 — 11,8 млрд. руб., в 2013 — 13,8 млрд. руб. Половину этих средств составит финансирование со стороны частного бизнеса.

В настоящее время в работе экспертов фонда «Сколково» находится 87 заявок на проекты, соответствующие требованиям фонда.

Для того чтобы привлечь большее число высокотехнологичных разработок фонд «Сколково» будет привлекать не только иностранных партнеров, но и объявит сразу несколько национальных конкурсов по сбору новаторских проектов. Один из них будет проводиться при поддержке Российской венчурной компании.

В Республике Башкортостан начал действовать Венчурный фонд с капиталом 400 млн. руб. Фонд управляется известной и профессиональной финансовой компанией, имеется попечительский и наблюдательный совет. Целью венчурного капитала является получение высокого дохода от инвестиций. Сформирован закрытый паевой ин-



вестиционный фонд (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Башкортостан». Половину выделяют в равных долях региональный и федеральный бюджеты (по 100 млн. руб.). Сейчас у Фонда уже есть 43 заявки от частных предприятий по внедрению инновационных проектов. Обязательные условия венчурного инвестирования — это должно быть малое предприятие, и второе условие — наличие интеллектуальной собственности.

Одной из важнейших задач по обеспечению дальнейшего научно-технического развития экономики страны является создание благоприятных условий для повышения инвестиционной активности венчурного капитала в сфере финансирования инновационной деятельности малых и средних предприятий, динамично осуществляющих различные нововведения.

Наиболее важными направлениями государственной политики по обеспечению устойчивого развития инновационной активности в экономике страны являются:

1. Разработка обоснованной государственной научно-технической политики на перспективный период с определением стратегических приоритетов инновационного развития и их ресурсного обеспечения.

2. Создание правовой основы для деятельности венчурных фондов, а также для венчурного инвестирования

пенсионными фондами, страховыми компаниями и др. кредитно-финансовыми институтами.

3. Разработка мер финансового стимулирования деятельности венчурных инвесторов (налоговые льготы, государственные гарантии и страхование инвестиций), вкладывающих средства в инновационные и высокотехнологичные малые предприятия.

4. Разработка государственных программ финансовой поддержки инновационных малых предприятий (субсидии, льготные кредиты, целевые гранты, налоговые льготы, ускоренная амортизация, компенсация затрат на исследование, экспертизу, патентование и др. связанные расходы), осуществляющих технологическое переоснащение, разрабатывающих новые продукты и услуги, проводящих НИОКР в соответствии с приоритетами социально-экономического развития.

5. Развитие информационной среды, позволяющей изобретателям, малым инновационным предприятиям и инвесторам находить друг друга, а также содействовать развитию кооперационных связей между малыми, средними и крупными предприятиями [3].

Последовательная реализация этих мер позволила бы создать благоприятные условия для повышения инновационной активности предприятий страны во всех сферах экономической деятельности.

### Литература

1. Структура финансирования инновационной деятельности предприятий // [www.tisbi.ru](http://www.tisbi.ru).
2. Финансирование инноваций // [www.innovbusiness.ru](http://www.innovbusiness.ru).
3. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. М., 2007

## Recovery Starts with Small Business

Бочкова А.А., студент; Воробьева Ю.А., студент; Евсикова О.П., студент  
Академия бюджета и казначейства Министерства Финансов РФ

All countries, all over the world agree that small business is an essential base of national economy. It's common knowledge that it needs governmental support. So, let's have a look at one of the most important issues for our country — governmental support of the domestic small business.

Before passing to analysis of specific programs of governmental support, we believe it is necessary to give the reader a background.

Everybody heard somehow about the recent financial crisis. This global crisis has considerably affected almost all countries' economies. But, obviously, to be able to provide small business with effective support the government should keep its feet firmly on the ground. So, the first really important question to be answered is: Does the Russian government have opportunities to help its small business? Let's try to find it out.

On the average resource-dependent countries seem to suffer less from this crisis than the rest of the countries mainly because lots of them like Russia have accumulated the handy reserve funds for this kind of rainy day and when the rain started these reserves were very handy. So, the Russians were «not unprepared» for the crisis. We've just mentioned the so-called «financial pillow». Now it's time to give some more information about the Reserve Fund of the Russian Federation: What is it? What is it targeted at?

The Reserve Fund is a part of the federal budget assets. It is aimed at financing federal budget expenses and maintaining federal budget balance in case of oil and gas budget revenues decline. Actually the Reserve Fund substituted the Stabilization Fund of the Russian Federation. However in contrast to the Stabilization Fund the Reserve Fund accumulates not only federal budget revenues from produc-

tion and export of oil, but also revenues from production and export of natural gas and oil products. What is also important is that maximum size of the Reserve Fund is limited to 10% of the Russian Federation GDP forecasted for the corresponding fiscal year [5]. So, as you can see the amount of the Reserve Fund is changing every year. By the way, Russia has the 4th largest federal reserves after Japan, China and EU.

Now we do know what the Reserve Fund is and what it is used for. Let's have a look at how this financial tool has helped Russia to manage with the global crisis.

A lot of economists agreed that the Russian government's fiscal stimulus was an appropriate response to the shocks of the financial crisis, and resulted in the relatively quick recovery of the Russian economy. According to the results of researches of WorldBank [8], the duration of the recession in Russia was 4 quarters. This figure is considerably smaller than the same index of the other countries, such as, for example, Ireland and Iceland. In these countries the duration of the recession was 8 quarters. So, as we can see, The Russian Federation has resources and opportunities to provide domestic small business with the effective support [3].

Obviously, The Russian Federation has suffered less than many other countries but the official statistics of unemployment rate is still insufficient. We couldn't forget that beyond these figures there are real people who need to feed their families. Do they care about financial pillow? How did the government help them personally? Of course, the government can't ignore this problem, so it creates healthy working environment by implementing lots of programs targeted at reducing level of unemployment. Special attention is paid to small business [4].

According to financial analyst Carlton Proctor, «Recovery starts with small business». The same principal our government uses. And here it's necessary to possess another very important question: How the government helps small business?

To find it out let's have a look at one of the most interesting programs targeted at small business support.

Unemployed who are listed in the Labor Exchange can get governmental financial support of 58 800 rubles to start up a small firm. This sum is the maximum size of annual redundancy payment. Moreover, for every job created by a novice entrepreneur the same amount of money is provided additionally. In other words, if the entrepreneur gives a job to an unemployed he gets 58 800 rubles, and if he employs 10 people, he consequently gets 588 000 rubles. But, of course, it's not all roses. To get this financial support a competitor must meet special requirements. First of all a person has to pass several computer tests in the Employment Center. These tests reveal whether job seeker has business skills and abilities. The positive results of testing are an essential condition of participation in the self-employment program. Second step is to write and defend a business plan. Business-plan is an accurately formulated idea of the small business, which includes detailed description of the project and calculations on initial investments, planned costs and in-

comes. This business-plan should be approved by the special commission. Unfortunately, it's not an easy task and it sometimes needs several attempts. But if these stages pass successfully the applicant has to register his business in Tax Department as a Private Company, Limited Liability Corporation or a farm. After the registration a special contract is signed. Only then a newly-born entrepreneur can get money [1]. This is a red tape, but unfortunately this is not the worst disadvantage.

According to the new federal law, the deductions for social insurance increase from 26% to 34% for firms which use the standard form of taxation and from 14% to 34% for those which use the simplified system of taxation. It will considerably increase the tax load on the business as a whole and on small enterprises in particular. In this article we would like to give you several examples that illustrate these changes [6].

But before we pass to the examples we would like to remind you, that in 2010 the limit of taxable basis which constitutes 415 000 rubles per year on each worker was introduced. If the given sum is exceeded installments aren't charged. So, let's pass to the first example.

It's common knowledge that in big firms and enterprises, especially in Moscow and St. Petersburg, the salaries are rather high. An average salary in this case is 50 000 rubles per month on each worker. It is 600 000 rubles per year. According to old taxation system a firm had to charge 26% of whole sum and deduct 156 000 rubles. According to new taxation system it have to charge 34% of 415 000 rubles, which is the limit of the taxable basis (see above), and deduct 141 100 rubles. Obviously, big enterprises have an additional income of 14 900 rubles.

Ex. 1:

$50\,000 \text{ rubs/month} = 600\,000 \text{ rubs/year}$

$26\% * 600\,000 = 156\,000 \text{ rubs}$

$34\% * 415\,000 = 141\,100 \text{ rubs}$

Total: additional income is 14 900 rubs

If the salary is bigger, for example 100 000 rubles per month, the same calculations (see below) show that additional income of big enterprises is even bigger, and in this case it is already 170 900 rubles.

Ex. 2:

$100\,000 \text{ rubs/month} = 1\,200\,000 \text{ rubs/year}$

$26\% * 1\,200\,000 = 312\,000 \text{ rubs}$

$34\% * 415\,000 = 141\,100 \text{ rubs}$

Total: additional income is 170 900 rubs

An average wage in small business ranges from 15 to 30 thousand rubles per month. Let's consider their insurance payments. If we take the lowest sum — 15 000 rubles per month, we will see that annually worker gets 180 000 rubles. As small business used to use a simplified system of taxation, they had to charge only 14% of the annual sum and deduct 25 200 rubles. Now they have to charge 34%, which is 61 200 rubles. So, obviously, small business have to pay additional 36 000 rubles.

Ex.3:

15 000 rurs/month = 180 000 rurs/year

14 % \* 180 000 = 25 200 rurs

34 % \* 180 000 = 61 200 rurs

Additional load: 36 000 rurs

If we take average wage of 30 000 rubles per month, or 360 000 rubles per year, the calculations will be the following. Before the new law was introduced a small firm had to charge 14% of whole sum and deduct 50 400 rubles. Now it has to charge 34% of the same sum and deduct 122 400 rubles. So, additional load is 72 000 rubles.

Ex. 4:

30 000 rurs/month = 360 000 rurs/year

14 % \* 360 000 = 50 400 rurs

34 % \* 360 000 = 122 400 rurs

Additional load: 72 000 rurs

If we take a maximum size of the salary in small enterprises, which is 35 000 rubles per month, the same calculations (see below) show that additional load on small firms is 82 300 rubles.

Ex. 5:

35 000 rurs/month = 420 000 rurs/year

14 % \* 420 000 = 58 800 rurs

34 % \* 415 000 = 141 100 rurs

Additional load: 82 300 rurs

These examples show that the amount of tax for average monthly salary of 35 thousand and 50 thousand rubles is the same. So, the higher the wage — the lower the tax. It turns out that the program, targeted at small business support really helps not small business but big enterprises. It means that the federal programs are far from ideal.

Authorities' attempts to help people, who want to start their own business, statistically look successful, but experts have questioned the effectiveness of this business. According to the Labor Agency (Rostrud), presumably by the end of 2010 the state program of small business support was attended by 160 000 unemployed. In 2009 128 000 people started their own businesses with financial assistance from the state. «160 000 people is a lot, but how well developed their businesses are — this is a big question», — marked Peter Bizjukov, the leading expert on social and economic programs of the Center of the sociolabor rights. It has

cited as an example experience of the mid-90th when miners were provided with loans to start their own business. Unfortunately, only 10% of newly-born businessmen could show good management and entrepreneurial skills and become truly successful entrepreneurs [2].

Mr. Bizjukov also added that 58,000 rubles is a very small amount for starting a business from scratch. («from zero») According all-Russian public organization «Business Russia» research, in addition to the tax load increase, the barriers imposed by monopolies (tariffs for electricity, gas, etc.) have dramatically increased. [2]

Businessmen do not exclude that they will have to go on staff reductions and there is no hope on capital investment augmentation. «The rise in prices, which entrepreneurs expect, and the demand for goods and services is clearly insufficient for sustained growth and business development», — is emphasized in the research.

The chairman of the board of Industrial Association and businessmen of St.-Petersburg Sergey Fedorov commented the situation in such a way: «I can't say that the programs have failed, but they just don't work» [6].

But the main question is what should be done to improve the situation and make governmental support of the small business more efficient?

This sphere needs fundamental structural changes. Unfortunately, this issue is too multidimensional to have an easy solution. Of course, it needs to be explored in more details as to work out an optimal solution all the shades are to be considered. Still there are several main problems the government should deal with.

High taxes are probably the main problem. Its destructive effect on the small business we have already described above. The only possible solution here is to reduce taxes. Second is an imperfect legislation base. It's common knowledge that our legislation base is far from ideal so it obviously is to be improved. One more serious obstacle for successful business is great number of checks and audits. It strongly distracts businessmen from paramount tasks. So, it's necessary to reduce the number of checks and audits.

Government can also help small businesses by increasing financing and providing free of charge business training for start-ups.

If all these measures are taken, our small enterprises will have a great chance to become truly strong and reliable basis of economy.

#### References:

1. Андриянов В. Свой бизнес — это реально!// Ура!Работа — 2010 — 06 дек.
2. www.bfm.ru — Business FM
3. www.carnegie.ru — Carnegie Moscow Center
4. www.gemconsortium.org — Global Entrepreneurship Monitor
5. www.minfin.ru — Ministry's of Finance of the Russian Federation official site
6. www.nalog.ru — Federal Tax Service's official site
7. www.news.mail.ru — Mail.ru
8. www.worldbank.org — The World Bank Group's official site

## Эффективность антимонопольного законодательства «Дело Microsoft»

Дегтянцева Е.А., студент

Академия бюджета и казначейства Министерства финансов РФ (г. Москва)

Рассмотрение проблемы антимонопольной политики актуально во все времена, ведь существует давний спор экономистов по поводу того, каковы рамки вмешательства государства в экономику страны. К тому же, общемировые тенденции экономического развития таковы, что начавшиеся еще в XIX веке процессы монополизации усиливаются в современном мире, пронизывая все уровни экономики и проникая во все ее сферы. В связи же с современной мировой экономической обстановкой, пост-кризисным состоянием мировой экономики, проблема монополизации становится злободневной и еще более важной. За время экономического кризиса, отголоски которого еще слышны во всех странах мира, пережили банкротство многие компании, в том числе компании мирового уровня. Нельзя забывать о том факте, что банкротство многих предприятий неукоснительно влечет за собой рост числа монополистов в различных отраслях экономики, как это было во времена кризиса 1873 года, а также накануне Великой депрессии. Надо понимать, что власть монопольных объединений могла бы быть безграничной, если бы не антимонопольная политика, которая осуществляется в большинстве стран мира.

Чтобы оценить всю важность поставленной проблемы надо задуматься над тем, что бы было, если бы власть монополистов, ничем не ограниченная, росла. Во-первых, это бы привело к неэффективному распределению ресурсов, а значит и к неэффективности экономики отдельных стран и, как следствие, неэффективности мировой экономики в целом. Во-вторых, это бы привело к ухудшению уровня жизни большинства людей, так как монополисты склонны устанавливать высокие монопольные цены для увеличения монопольной прибыли, а это ведет к тому, что большинству жителей страны товары и услуги, предлагаемые монополистами, становятся не по карману. Если это товары роскоши, то без них можно обойтись, но в отношении, например, товаров первой необходимости и лекарств такая рыночная структура просто недопустима.

Итак, безусловна важность проведения хорошо продуманной антимонопольной политики, регулирующей и ограничивающей деятельность монополистов. Она способствует развитию конкуренции, стабилизации рынка и совершенствованию экономики в целом. Но нельзя забывать о том, что и государство, по сути, тоже является монополистом, а значит возможно чрезмерное вмешательство государства в экономику. Такой ситуации тоже нельзя допустить.

Но не надо думать, что все так гладко с теорией антимонопольного законодательства и с его применением на практике.

В процессе развития экономической мысли антимонопольная государственная политика не всегда воспринималась как благо, она также подвергалась и подвергается до сих пор резкой критике со стороны многих экономистов, которые утверждают, что антимонопольное законодательство всегда или нередко приводит к уменьшению благосостояния общества. В настоящее время антимонопольное законодательство не действует лишь в небольшом числе стран мира, а именно — в 11-и странах Азии, 17-и странах Африки, 2-х странах Европы, 7-и странах Северной Америки и 4-х странах Южной Америки. Некоторые из критиков антимонопольного законодательства являются сторонниками его полной отмены, некоторые — сторонниками существенных корректировок.

В течение последних двадцати лет сильно изменились экономические и правовые нормы, касающиеся антимонопольной политики. Сейчас она отошла от регулирования в различных отраслях, а также опасений по поводу крупных размеров предприятий. Вместо этого антимонопольные законы призваны повышать экономическую эффективность. Ключевое слово здесь — эффективность. Существует несколько объективных причин изменения отношения к антимонопольной политике.

Одна из основных причин заключается в техническом прогрессе общества. Экономисты пришли к выводу, что поведение компании не всегда тесно связано с ее структурой вопреки экономической теории. Исторический опыт показывает, что высоконцентрированные отрасли часто характеризуются более быстрым снижением цен по сравнению с менее концентрированными. Дело в том, что компания-монополист в высоконцентрированной отрасли получает монопольную прибыль, но, инвестируя в научные исследования и разработки, получает еще и большую дополнительную прибыль от данных инвестиций. Таким образом, компания-монополист, с одной стороны, получает еще больший доход, но, с другой стороны, выступает источником технологических перемен в обществе. Именно поэтому некоторые крупные компании на высоконцентрированных рынках лидируют по количеству инноваций и повышению производительности. Так стоит ли подвергать антимонопольному регулированию монополистов, которые ускоряют технический прогресс? Ответ очевиден. Обществу такие монополисты только на пользу, то есть нельзя считать какую-либо компанию плохой только потому, что она большая. Американский экономист Лестер Тароу небезосновательно высказался следующим образом по данному вопросу: «Миллионы, потраченные на процесс против «IBM», с большей пользой могли бы быть израсходованы на исследования и разработки, что поспособствовало бы удержанию Америкой первого места в компьютерном мире». [3]



Второй причиной изменения отношения к антимонопольной политике является изменение взглядов на природу конкуренции. Дело в том, что многие экономисты, опираясь на экспериментальные доказательства и результаты измерений, пришли к выводу, что интенсивное соперничество возникает даже на олигополистических рынках, при условии, правда, что сговор строго запрещен. Ричард Познер, в прошлом профессор права, сейчас федеральный судья США говорил о монополиях так: «Единственным действительно односторонним действием, с помощью которого предприятие может завладеть или удержать монопольную власть, может быть либо подкуп Патентного управления, либо взрыв завода конкурента. И обман, и насильственные действия соответствующим образом наказуем, согласно другим законам». [3]

Еще одной причиной убежденности многих экономистов в смягчении жестких монопольных мер является их приверженность к идеологии свободного предпринимательства, которая утверждает, что сокращение вмешательства государства в экономику пойдет на пользу конкуренции. Государство, как известно, само является монополией. И когда государственные органы проводят антимонопольную политику, то происходит следующее — монополия регулирует деятельность менее крупных монополий. Понятно, что определить грань данного регулирования и не поддаться соблазну превысить полномочия очень сложно. Государство, в идеале, должно присматривать за экономикой и соблюдением принципов экономической эффективности, но не выступать в роли диктатора своих условий, не навязывать свои «правила игры».

Одно из самых громких дел в отношении применения антимонопольного законодательства — дело корпорации «Microsoft», которое уходит своими корнями к маю 1998 года, когда Министерство юстиции США, власти 19 штатов подали в суд антитрестовские иски против «Microsoft». Компанию обвиняли в том, что она использует незаконные методы для поддержания своего доминирующего положения на рынке операционных систем, а также использует это положение для продвижения своей продукции на другие рынки (например, «Internet Explorer» на рынок Интернет-браузеров). Разбирательство длилось 4 года, и в результате последующих слушаний этого дела лишь в ноябре 2002 года был вынесен окончательный вердикт, по результатам которого органы юстиции еще в течении пятилетнего периода вели пристальное наблюдение за деятельностью компании.

В 2004 году Еврокомиссия обязала корпорацию заплатить штраф в размере 497 млн. евро за нарушение антимонопольного законодательства ЕС путем включения программы «Windows MediaPlayer» в «Windows». Также под натиском Евросоюза, корпорация «Microsoft» была вынуждена включить в операционную систему альтернативные Интернет-браузеры, чтобы избежать уплаты новых штрафов, которые за время судебных разбира-

тельств с Еврокомиссией составили 2,44 млрд. долларов США.

Данное разбирательство нашло отражение и в российской антимонопольной практике. Правда, Россия, как и по многим другим вопросам, находится в состоянии «догоняющего». Если в США и ЕС к 2002, 2009 годам соответственно все вопросы, связанные с деятельностью софт-корпорации были урегулированы, то в России внимание Федеральной антимонопольной службы к деятельности компании обратилось лишь в 2009 году.

По сообщению экономического еженедельника «Коммерсант Деньги» от 6 апреля 2009 года Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России собирается в течение двух месяцев внести «Microsoft» в реестр компаний-монополистов на рынке операционных систем. [1] При этом «Microsoft» будет первой в России IT-компанией, попавшей в такой реестр. Представители «Microsoft» сказали, что не будут оспаривать это решение, если доля компании будет посчитана без учета пиратского софта.

В соответствии с российским законодательством, для внесения в реестр достаточно, чтобы компания занимала более 35% на каком-либо рынке. Но доля «Microsoft» на рынке операционных систем, очевидно, выше 35%. Внесение «Microsoft» в реестр означает, что ФАС сможет применять в отношении компании статью 10 федерального закона от 26.07.2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» — «Запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением». Эта статья, в частности, запрещает устанавливать монопольно высокие цены, навязывать контрагенту невыгодные условия договора, создавать дискриминационные условия и чинить препятствия в доступе на рынок другим игрокам. Юристы сходятся на том, что теперь «Microsoft» попадет под более пристальный контроль ФАС. В феврале 2009 года ФАС начала проверку покупательских возможностей по возврату денег за предустановленную операционную систему «Windows». Выяснилось, что схема возврата денег предусмотрена только у производителя «Asus». Факт такой проверки показывает, что ФАС может пойти в отношении «Microsoft» по европейскому пути. [2]

Эффективно ли такое пристальное внимание со стороны антимонопольных служб в отношении «Microsoft»? Думаю, что да, так как из приведенных выше примеров видно, что регулирование деятельности данной корпорации связано не с масштабами ее деятельности, так как данная корпорация функционирует в высококонцентрированной IT-отрасли, огромное количество средств инвестирует в развитие науки и техники, а, значит, способствует технологическому прогрессу общества.

Однако, регулируются те сферы деятельности компании, которые незначительно влияют на уровень ее производительности, но, при этом, могут существенно облегчить жизнь покупателей с точки зрения насыщенности операционной программы дополнительными программами. Так что, даже эффективная антимонопольная политика может вести к огромным потерям корпораций в виде

наложенных штрафов. Следовательно, намного выгодней следовать нормам антимонопольного законодательства, чем диктовать «свои правила».

При этом антимонопольное регулирование не должно сказываться на эффективности экономической деятель-

ности предприятия. Таковы тенденции современности. Российскому антимонопольному законодательству и Федеральной антимонопольной службе предстоит еще долгая работа, чтоб достигнуть общемировых стандартов по данному вопросу.

### Литература

1. Коммерсант.ру: Экономический еженедельник Коммерсантъ Деньги, №13 (718) от 06.04.2009 г., статья «Microsoft станет российским монополистом» <http://www.kommersant.ru/doc-y.aspx?DocsID=1142522>.
2. Официальный сайт Федеральной Антимонопольной Службы России <http://fas.gov.ru/>.
3. Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхауз Экономика, 18-е издание: Пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2008.
4. Федеральный закон от 26.07.2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции».
5. Russian business.ru: статья «Еврокомиссия прекращает многолетнее дело против Microsoft» от 16.12.2009 г. <http://www.rb.ru/topstory/economics/2009/12/16/184322.html>.

## Skolkovo: dream or reality?

Дегтянцева Е.А., студент; Козлова А.В., студент

Академия бюджета и казначейства Министерства финансов РФ (г. Москва)

‘So many of our dreams at first seem impossible, then they seem improbable, and then, when we summon the will, they soon become inevitable’. — These are the words of Christopher Reeve, who acted Superman in 4 American movies.

Can you imagine that after pressing only one button of your mobile phone, you could read the thoughts of a man? The dream of any person, isn't it? Another point is, whether it is legal or not. But if we omit the problem of human rights observance, we could ask the following question: What can make such a dream come true? Our answer is — such huge innovation centres as Skolkovo.

First of all let's look at the Skolkovo profile more carefully. Innovation Centre Skolkovo is a project for the Russian research and industrial spheres that is based on the example of one of the biggest techno parks in the world — Silicon Valley in the USA. Although Skolkovo is often called ‘Russian Silicon Valley’, especially in foreign mass media, it is necessary to understand that it is not a copy or duplicate of the American innovation centre. Skolkovo will be an independent and unique ultramodern complex created to attract and encourage scientifically and technologically developed companies. It should be noted that there are ten biggest Research Parks in the world. The Skolkovo project is intended to reach the international scale of these parks and march in step with them by the year 2014. The terms of creation of the Russian innovation centre are varying within 3–7 years.

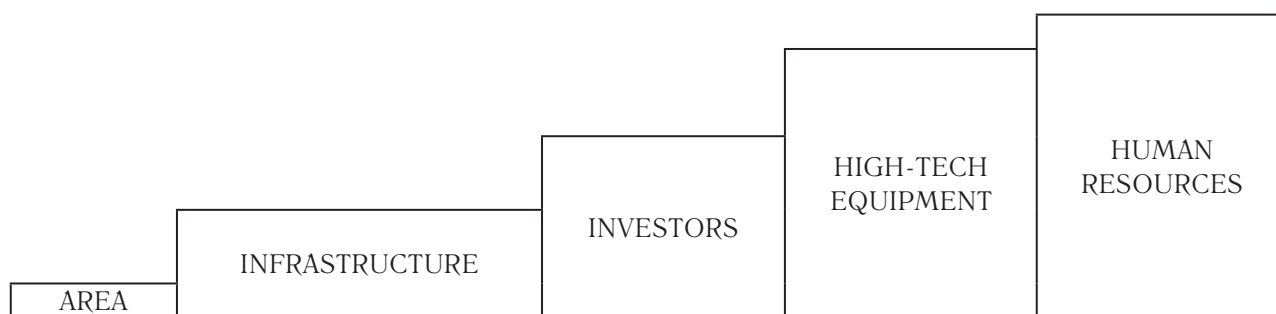
The planned research centre in Skolkovo should first of all focus on five high-tech sectors: energy, information technology, telecommunications, biomedicine, and nuclear technologies. Board of Trustees Skolkovo is headed personally by President of Russian — Dmitry Medvedev. Also such repre-

sentatives of Russian Government are members of Skolkovo Board of Trustees as: Head of the Supervisory Board of the Fund for Assistance to Small Innovative Enterprises in the scientific and technical area (Ivan Bortnik); Assistant to the President of the Russian Federation (Arkady Dvorkovich); Deputy Prime-Minister of the Government of the Russian Federation — Finance Minister of the Russian Federation (Alexei Kudrin); Minister of Economic Development and Trade of the Russian Federation (Elvira Nabiullina); Deputy Prime Minister of the Russian Federation (Sergey Sobyenin); First Deputy Chief of Staff of the Presidential Executive Office (Vladislav Surkov); Minister of Education and Science of the Russian Federation (Andrey Fursenko). [6]

Skolkovo Foundation Council includes representatives of such international companies as: Lukoil Oil Company (Vagit Alekperov, President); Nokia Corporation (Esko Aho, Executive Vice President); Almaz Capital Partners (Alexander Galitsky, Managing Partner); Siemens AG (Peter Löscher, President and Chief Executive Officer); Tata Sons (Ratan Tata, Chairman); Cisco Systems, Inc. (John T. Chambers, Chairman and Chief Executive Officer); Russian Corporation of Nanotechnologies (RUSNANO) (Anatoly Chubais, Chief Executive Officer); Google Inc. (Eric E. Schmidt, Chairman and Chief Executive Officer). [6]

In the World Economic Forum in Davos in January, 2011 President of Russia emphasized the importance of the Skolkovo project not only for our country, but also for other states. The reason for such an announcement is that new opportunities for innovation and venture capital financing are being created in Russia. In addition, Russia is training its own specialists and seeking to attract the best foreign specialists. According to Dmitry Medvedev, the Skolkovo In-





Img. 1. The Ladder of Challenges

novation Centre is our biggest project in this area. 'Dozens of businesses, big and small, registered in various locations throughout Russia, will take part in this project this year and will all enjoy special incentives. I am sure that we will see the emergence of new global brands coming out of Russia over the coming years, and the involvement of foreign business, innovative foreign business, in these efforts will boost our chances' — Dmitry Medvedev. [3]

And how do the specialists estimate the future return on this project? In huge Techno Parks as Skolkovo is planned to become, such technologies and products are developed, that are in demand and attractive to consumers. According to Chief Executive Officer of Rusnano Anatoly Chubais, the production of innovative products in Skolkovo by the year 2015 could bring at least 100–200 billion roubles a year for the first 10 projects. And if we churn it out, then this sum will make up 1 trillion roubles a year. [5]

Sergei Borisov, president of the All-Russian Public Organization of Small and Medium Enterprises 'SUPPORT OF RUSSIA' said: Skolkovo is not just a complex that generates a synergetic effect. These are such systemic factors that will affect the entire innovation environment in Russia. This system will bring up talents, create motivations for technological renewal, and stimulate demand and commercialization. [5]

But not everything is so easy and smoothly with the Innovation Centre Skolkovo. As any huge innovative project, it has to meet a number of challenges. We called the complex of these issues — 'the Ladder of Challenges' (see Img. 1).

The first step is area and to specify — location and scale. The Skolkovo is a planned high technology business area that lies near the village of Skolkovo in the environs of Moscow, 2 km far from it, on Skolkovsky highway. And the scale of this area is about 370 hectares. To compare — Silicon Valley in the USA has an area of 400,000 hectares that is more than one thousand times larger than Skolkovo has. In this connection this project is criticised by economists who underline the problem of Skolkovo inability to expand, because of being surrounded by MKAD and the City of Moscow on the one side and by the elite housing estate on the other side.

The second step of the Ladder of Challenges is infrastructure. Initially five foreign architecture companies were chosen to put in a tender for Skolkovo building. At present there are 2 finalists in the Skolkovo architects competition: building companies from Holland and France. Every person

who is interested in the future of the project can watch the presentations of finalists and vote for the best one on the official website of the Skolkovo foundation. In that way the Russian Government emphasises that everyone can make a contribution in realisation of this project.

When the project has the area and planned infrastructure, it needs lots of capital investments to move further. And this is the third step of the Ladder of Challenges — investors. Of course the Skolkovo project has already had a number of investors. One of the first foreign investors was the American fund Siguler Guff that has already invested \$250 mln in Skolkovo. The Cisco Company, an American-based multinational corporation that designs and sells consumer electronics, networking, voice, and communications technology and services, is going to invest \$1 bln within 10 years. If we take into consideration that the world economy is still in hard post-crisis condition, the above-mentioned figures acquire special importance.

And this is only the beginning! One of the major shares falls on the Russian government. In the year 2010 the Russian Government allocated more than 4 bln roubles for the innovation centre projecting. On August 5, 2010 the Ministry of Finance of the Russian Federation published its fiscal policy directions. According to these directions 15 bln roubles in 2011, 22 bln roubles in 2012 and 17.1 bln roubles in 2013 will be allocated for the Skolkovo project from the Federal Budget. And the total sum of the governmental support by the year 2015 will make up more than 100 bln roubles. [7]

The Russian Government is also attracting more foreign investors. It used an effective solution of establishing contacts for Skolkovo. In June, 2010 President of Russia Dmitry Medvedev visited the world famous science centre — Silicon Valley.

In response to Russian President's visit ex-governor of California Arnold Schwarzenegger came to Russia on October 11, 2010 and brought to Russia the US investors who are going to invest up to \$ 1 billion in joint projects with Rusnano in Skolkovo. As a result of this meeting in Skolkovo such international companies as Intel, Nokia Siemens Networks, Microsoft, IBM, Google and Apple have been interested in investing in the project.

The forth step of the Ladder of Challenges is occupied by high-tech equipment. By all means there should be up-to-

date high-performance equipment for researches and developments in Skolkovo. It is desirable that it is produced in Russia. However, there is no chance to rely on miracles, because it would be a big success even if the production of this equipment right there in Skolkovo was developed at least in 5 years after the launch of the project. Therefore the Skolkovo project will have to buy the necessary equipment abroad.

In spite of the importance of the first four steps of the Ladder of Challenges, the most essential factor is at the very top of the ladder. These are human resources. Only people, their bright new ideas, their intellect, their progressive views and their creations and inventions can make the project alive.

Of course the Skolkovo project does not need all the people of the world but it will be enough for it to attract the best ones. Although it is not an easy task to do this, but Russia in co-operation with the Russian Academy of Sciences has already achieved some successful results in this field. Zhores Alferov, Noble Prize Laureate in Physics (2000), Academician of the Russian Academy of Sciences, Vice-President of the Russian Academy of Sciences, Rector of St. Petersburg Academic University – Nanotechnology Research and Education Centre of the Russian Academy of Sciences, and Roger Kornberg, Noble Prize Laureate in Chemistry (2006), Professor at Stanford University, are co-chairmen at the Skolkovo Scientific Advisory Council. [6]

Moreover, Skolkovo collaborates with such universities as The Scripps Research Institute, the University of California, the Max Planck Institute of Colloids and Interfaces, the Max Planck Institute of Molecular Plant Physiology, the Technical University of Berlin, Purdue University, Moscow State Bauman Technical University, the Institute of High Energy Densities, the Institute of Catalysis named after G.K. Forekov and Scientific Research Institute of molecular electronics. [6]

Why are modern successful companies so keen on human resources (HR)? Most economists agree that investments in HR are very important. Of course there are reasonable grounds to maintain this. Ideas and other intellectual products define the principal value and the main source of income in companies nowadays. Research on this issue has shown that if we improve employees' professional skills by 10%, labour productivity increases by 8, 6%. Moreover, it is known that with a skilled management, the return on investments in human resources is almost three times higher than the return on investments in equipment. [1]

Nowadays international companies know about the foregoing facts and widely use this knowledge in their practice. The Table1 [2] shows the amount of investments in human

resources as of the year 2008 of such well-known corporations as Microsoft, Siemens, Intel, IBM, Nokia and Cisco, which are going to invest into the Skolkovo project.

Table 1  
Science Financing

Microsoft	\$ 7961 mln
Siemens	\$ 6913 mln
Intel	\$ 6812 mln
IBM	\$ 6037 mln
Nokia	\$ 6376 mln
Cisco	\$ 4975 mln

The Table2 [1] produces the level of governmental financing into science in the USA, Japan, EU, Russia and China in the year 2005 (as a percentage of GDP). There is also the forecast for the year 2030. According to these figures, the level of financing into science will be increased considerably in the presented countries by the year 2030.

Table 2  
Science Financing

Year	USA	Japan	EU	Russia	China
2005	2.72	3.20	1.87	1.25	1.34
2030	3.10	3.50	2.50	2.30	2.60

If we calculate the real level of financing into science taking into account real GDP indicators based on Global Purchasing Power Parities in the year 2005 [4] we will have the following results:

The matter is about the huge sums of money allocated for science development and personnel training in these countries and regions. But in comparison with the presented states Russia has a weak uncompetitive position in the sphere of science development and needs to improve the situation.

Having passed through and analysed all the five steps of the Ladder of Challenges we draw a number of conclusions and answer the main question: Is the Skolkovo project dream or reality? We suppose that in a few years the dream of Techno Park Skolkovo will be alive and live up to our expectations overcoming the obstacles.

It is a positive point that more and more attention is paid to innovations in Russia. But it will be necessary to build and

Table 3  
Science Financing

	USA	Japan	EU	Russia	China
Real GDP, PPP (US\$, bln)	12,416.5	3,927.3	13,304.6	1,552.3	8,818.6
Science Financing (US\$, bln)	337.7	125.7	248.8	19.4	118.2

develop unique ultramodern complex in rather limited relatively small territory. Although the project has enough funds and attracts foreign investors, these pluses can turn out for minuses in a few years. All these foreign investors give the project lots of money but at the same time they get the right to use all the intellectual property created in Skolkovo. That

is why the authorities of Russia should attract not only foreign capital but also stimulate the interest of domestic individual capitalists and corporations in order innovative products and technologies produced in Skolkovo to stay inside the country and bring a big profit by using Russian patents and licenses.

#### References:

1. Innovation development: economy, intellectual capital, knowledge management. Ed. BZ Milner. M.: INFRA-M, 2010, Pages 65, 71–72.
2. R & D Magazine. September 2007. P. G16.
3. <http://eng.news.kremlin.ru/news/1684> — The official website of President of Russia. Article 'Dmitry Medvedev addressed the World Economic Forum in Davos', January 26, 2011.
4. <http://go.worldbank.org/U6HXIPKWA0> — The official website of the World Bank. ICP 2005 Report.
5. <http://shuum.ru/articles/127> — Шум — журнал о политике, обществе и культуре. Статья «Сколковская долина» от 05.07.2010.
6. [www.i-gorod.com](http://www.i-gorod.com) — The official website of the Skolkovo Foundation.
7. [www1.minfin.ru/ru](http://www1.minfin.ru/ru) — The official website of the Ministry of Finance of the Russian Federation.

## Оценка инновационного развития национальной экономики

Котов Д.В., кандидат экономических наук, доцент

Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, г.Уфа

### **Актуальность проблемы оценки уровня инновационного развития**

Менеджмент любого сложного процесса связан с необходимостью контроля результативности и эффективности как самого процесса, так и процесса управления им. Инновационное развитие, как процесс качественных преобразований в социально-экономических системах оценивается и контролируется в настоящее время через применение различных показателей и индикаторов. Можно выделить показатели для оценки инновационного потенциала — как некой возможности системы к инновационному развитию в будущем, и показатели оценки текущего уровня инновационного развития.

Инновационный потенциал социально-экономической системы (государства, региона) — это важнейший показатель планирования инновационной деятельности. Теоретические исследования в данной области и анализ статистических данных позволили М. Портеру предложить активно используемый за рубежом измеритель инновационного потенциала (коэффициент: инновационный потенциал государства) [1]. Однако такой измеритель не дает возможности детального сравнения существующего и желаемого положения дел в инновационной сфере. Кроме этого, инновационный потенциал, сведенный к единому коэффициенту, не позволяет выделить недостатки в функционировании инновационной системы. Аналогичные, по экономической сущности, показатели для оценки инновационного потенциала предложены известной научной организацией Бостон Кон-

салтинг Групп [2]. Оценка уровня инновационного развития также привлекает внимание ученых. Например, в России известными являются критерии инновационности состояния экономики [3]. Но в предлагаемых критериях не введены количественные измерители, что сильно усложняет оценку и практическое использование предлагаемых критериев. Для оценки уровня развития инновационных систем в регионах центром «Северо-Запад» предлагается применять индекс инновационности. Индекс инновационности включает оценку человеческих ресурсов, создание новых знаний, передачу и применение новых знаний, вывод инновационной продукции на рынок [4]. Этот индекс не учитывает качественное состояние исследуемых объектов и слабо затрагивает развитие инновационной инфраструктуры. Применение его для управления развитием затруднено отсутствием учета желаемых значений показателей. Согласно методологии «Руководства Осло» объектами оценки следует выбирать сектора инновационной деятельности — составляющие инновационной системы [5]. При этом для проведения оценки выделяют показатели результативности научных исследований и разработок, инновационной активности предприятий и организаций и общие показатели инновационной деятельности. Все эти показатели связаны с обработкой больших объемов статистической информации. Отметим, что использование множества статистических данных, без единой методологии оценки, не позволяет осуществлять эффективный инновационный менеджмент социально-экономических систем. Все сказанное явно показывает необходимость дальнейшего со-

вершенствования подходов к оценке результативности и эффективности инновационного развития социально-экономических систем.

### **Методологические основы исследования инновационного развития социально-экономических систем**

Автором проведены исследования в данной области и разработаны методологические основы исследования инновационного развития, включающие принципы оценки уровня инновационного развития социально-экономических систем, показатели, характеризующие инновационное развитие и порядок оценки инновационного развития социально-экономических систем. В основу разработок положена концепция инновационного состояния социально-экономических систем [6]. Указанная концепция раскрывает и обосновывает понимание того, что инновационное состояние социально-экономической системы является эталонным, идеальным состоянием для обеспечения инновационного развития социально-экономической системы, а управление инновационным развитием означает обеспечение движения к инновационному состоянию.

Предлагаются следующие принципы оценки инновационного развития социально-экономических систем:

Принцип сбалансированных эталонных значений. Принцип означает, что вводимые эталонные значения для инновационного состояния социально-экономической системы связаны между собой количественно. Все принимаемые значения эталонных показателей являются лучшими для обеспечения инновационного развития.

Принцип охвата инновационной деятельности. Число показателей должно быть необходимым и достаточным для оценки инновационного состояния социально-экономической системы. Должны оцениваться все сектора инновационной деятельности социально-экономической системы.

Принцип качества показателей. Для оценки иннова-

ционного состояния должны использоваться показатели, позволяющие сравнивать прошлое, текущее и будущее состояние системы, допускающие их выражение в относительных единицах. Показатели должны быть достоверны.

Выводы о текущем состоянии социально-экономической системы формируются путем оценки равномерности приближения к эталону по отдельным показателям (рисунок 1). Результатом оценки инновационного развития реальной социально-экономической системы является выявление проблем в развитии секторов инновационной деятельности, а это, в свою очередь, становится основой для разработки механизмов развития инновационной деятельности.

Показатели, характеризующие инновационное развитие социально-экономических систем, включают качественные и количественные показатели и позволяют оценивать уровень инновационного развития национальных и региональных социально-экономических систем (таблица 1).

Разработку и применение в практической деятельности методов оценки инновационного развития предложено осуществлять в соответствии со следующим порядком: «Выбор объекта исследования» → «Сбор исходных данных» → «Уточнение и корректировка эталонных значений» → «Расчет показателей» → «Анализ уровня инновационного развития» → «Детальный анализ секторов инновационной деятельности» → «Выработка рекомендаций».

### **Практическое использование методологических основ**

Предложенные методологические основы позволили автору разработать ряд методик оценки инновационного развития. С применением методики оценки инновационного развития национальной экономики проведен анализ инновационного состояния Российской Федерации (РФ). Оценка инновационного развития РФ выявила проблемы,

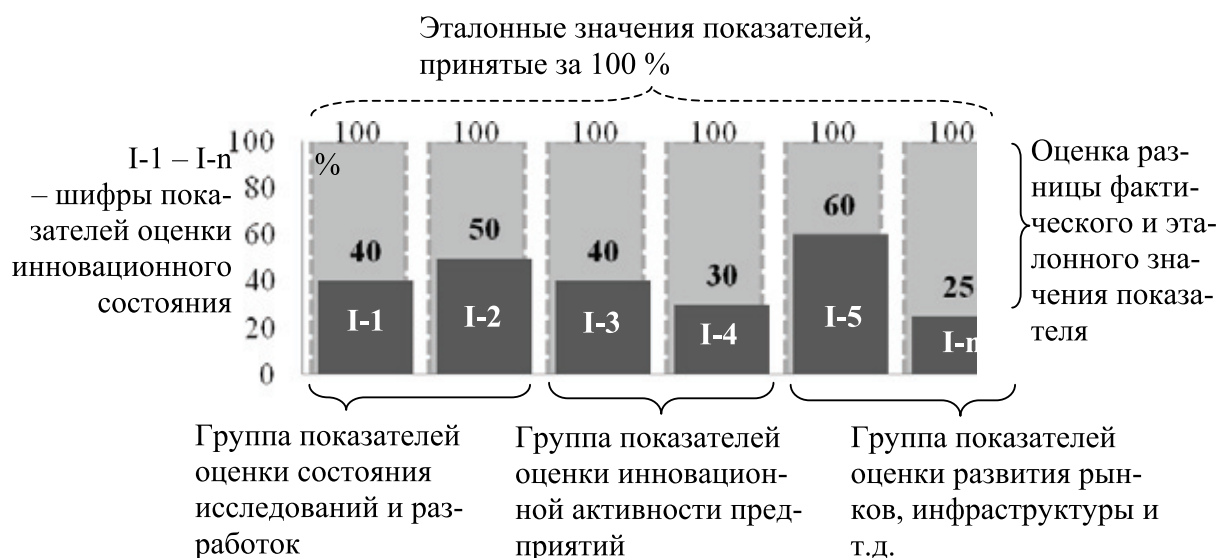


Рис. 1. Общая схема оценки инновационного состояния социально-экономической системы

Таблица 1

Показатели оценки инновационного развития национальной и региональной социально-экономических систем

Шифр показателя для социально-экономической системы		Наименование показателя	Значение эталонного показателя	Источник значения (эталон) для оценки инновационного состояния в современных условиях
нац.	рег.			
H1	P1	Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП (в ВРП для региональной соц. — экон. системы), %	3,00	Рекомендации «Лиссабонской стратегии» для стран ЕС [7]
H2	P2	Число выданных патентов на 10 000 чел. населения, ед.	6,26	Среднее расчетное значение по ведущим мировым странам (страны «Большой Восьмерки»)
H3	P3	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	44,25	«Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года». Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол №1 от 15 февраля 2006 г.)
H4	P4	Удельный вес инновационной продукции (услуг) в общем объеме произведенной продукции (оказанных услуг), %	18,00	
H5	не используется	Соотношение доходов и затрат на международном рынке лицензий, коэф.	1,23	Платежи, полученные и переданные в соответствии с договорами о передаче лицензий (среднее по странам ОСЭР)
H6	P5	Направление тренда изменения показателей H1-H5, коэф.	не менее 1,0	Положительное значение тренда за прошедшие три года
H7	P6	Наличие инфраструктуры, обеспечивающей функционирование рынков новшеств, инноваций и связанных с ними услуг	присут.	Качественный показатель, характеризующий уровень развития инновационной инфраструктуры

решение которых имеет первоочередное народно-хозяйственное значение. Значения показателей оценки инновационного развития РФ приведены в таблице 2 [8].

Выявленные проблемы инновационного развития РФ, дополнительно исследованные с применением методологии «Руководства Осло», связаны с тем, что сектора «Образование» и «Здравоохранение» имеют низкие показатели инновационного развития.

Таблица 2

Сводная таблица сравнения эталонного инновационного состояния и фактических значений показателей инновационной деятельности в РФ в 2008 г.

Шифр показателя	Наименование показателя	Фактические данные 2008 г.	Эталон инновационного состояния	Сопоставление фактических и идеальных значений, %
H1	Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП, %	1,03	3,00	34,33
H2	Число выданных патентов на 10 000 чел. населения, ед.	2,21	6,26	35,30
H3	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	9,40	44,25	21,24
H4	Удельный вес инновационной продукции (услуг) в общем объеме произведенной продукции (оказанных услуг), %	5,00	18,00	27,78
H5	Соотношение доходов и расходов на международном рынке лицензий, доли ед.	0,44	1,23	35,92
H6	Направление тренда изменения показателей H1-H5	1,03	более 1	соотв.
H7	Наличие инфраструктуры, обеспечивающей функционирование рынков новшеств, инноваций и связанных с ними услуг (качественный показатель)	слабо развита	присут.	не соотв.



Таблица 2

Сводная таблица сравнения эталонного инновационного состояния и фактических значений показателей инновационной деятельности в РФ в 2008 г.

Шифр показателя	Наименование показателя	Фактические данные 2008 г.	Эталон инновационного состояния	Сопоставление фактических и идеальных значений, %
H1	Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП, %	1,03	3,00	34,33
H2	Число выданных патентов на 10 000 чел. населения, ед.	2,21	6,26	35,30
H3	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	9,40	44,25	21,24
H4	Удельный вес инновационной продукции (услуг) в общем объеме произведенной продукции (оказанных услуг), %	5,00	18,00	27,78
H5	Соотношение доходов и расходов на международном рынке лицензий, доли ед.	0,44	1,23	35,92
H6	Направление тренда изменения показателей H1-H5	1,03	более 1	соотв.
H7	Наличие инфраструктуры, обеспечивающей функционирование рынков новшеств, инноваций и связанных с ними услуг (качественный показатель)	слабо развита	присут.	не соотв.

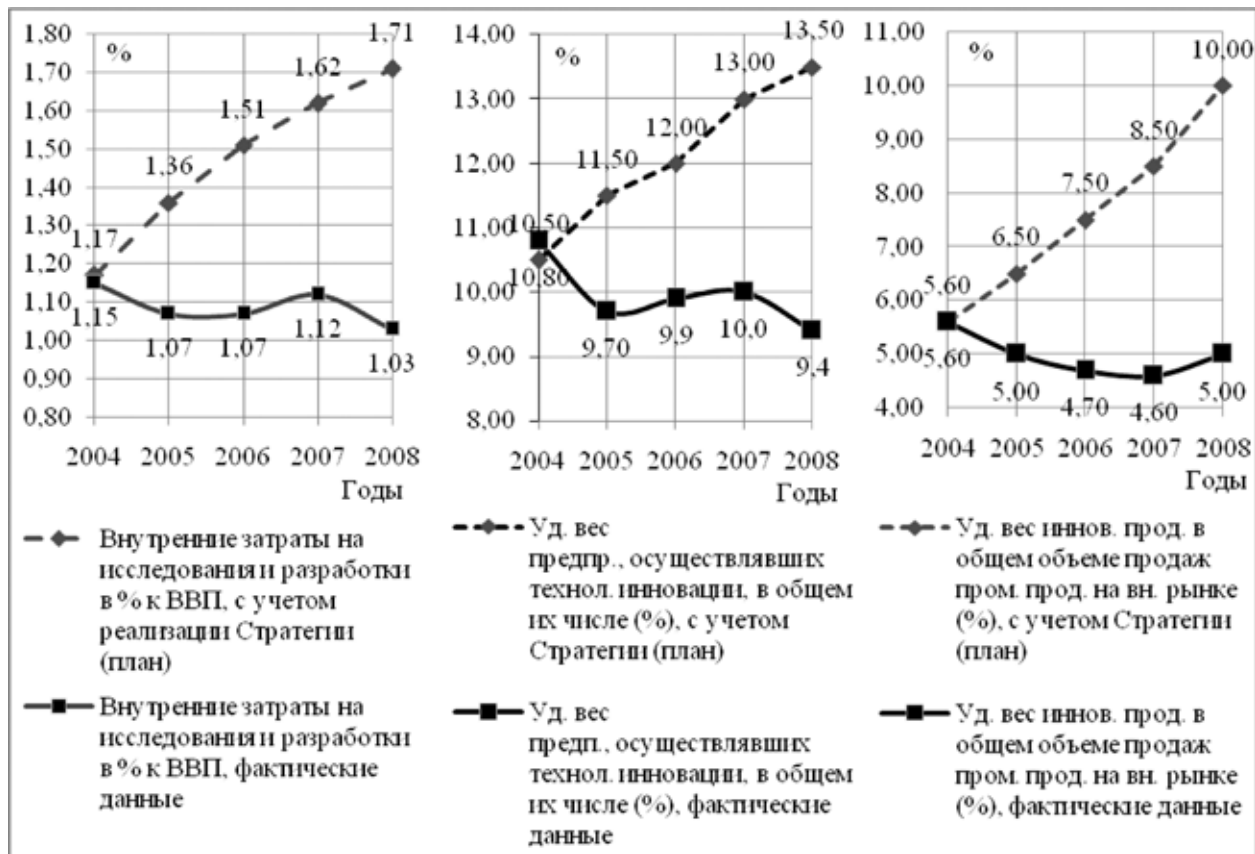


Рис. 2. Сравнение плановых и фактических значений ключевых индикаторов «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» до 2008 г.



вание» и «Генерация знаний», имея инновационный потенциал, не реализуют его для перехода РФ в инновационное состояние. Важнейшей причиной тому является недостаточное развитие инновационной инфраструктуры и инновационной среды социально-экономической системы. Отметим, что неэффективными оказываются методы управления инновационным развитием. Это могут проиллюстрировать, например, результаты реализации «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года», полученные к настоящему времени. Так, по всем тринадцати индикаторам Стратегии результат ниже прогнозируемого, а по ключевым индикаторам наблюдается стагнация (рисунок 2).

### Выводы

Оценивание инновационного развития, как процесса качественного изменения состава и структуры соци-

ально-экономической системы предложено осуществлять с применением методик, разработанных с применением методологических основ оценки инновационного развития. Методологические основы включают принципы оценки уровня инновационного развития социально-экономических систем, показатели, характеризующие инновационное развитие и порядок оценки инновационного развития социально-экономических систем.

Методика оценки инновационного развития национальной экономики, разработанная в рамках авторских научных выводов, применена для оценки инновационного развития Российской Федерации. Установлено, что проблемы инновационного развития связаны, в первую очередь, с отсутствием развитой инновационной среды, и отсутствием единой результативной системы управления инновационным развитием в Российской Федерации.

### Литература

1. Porter M., Stern S. The Global Competitiveness Report 2001–2002. — New York: Oxford University Press, 2001. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.isc.hbs.edu/econ-innovative.htm>.
2. Глобальный инновационный индекс ВКГ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org>.
3. Исмаилов Т.А., Гамидов С.Г. Инновационная экономика — стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. — 2003. — №1.
4. Княгинин В.Н. Возможно ли новое поколение программ инновационного развития регионов? «Центр стратегических разработок «Северо-Запад». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.csr-nw.ru/content/library/default.asp?shmode=8&ids=46&ida=2277>.
5. Oslo manual. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf>.
6. Котов Д.В. Инновационное состояние социально-экономических систем: теория, практика, управление развитием: монография. — Уфа: Изд-во «Нефтегазовое дело», 2010. — 253 с.
7. Europe glossary. Lisbon Strategy. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://europa.eu/scadplus/glossary/research\\_and\\_development\\_en.htm](http://europa.eu/scadplus/glossary/research_and_development_en.htm).
8. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Публикации Росстата РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/portal!ut/p/.cmd/cs/.ce/7\\_0\\_A/.s/7\\_0\\_8EJ/\\_th/J\\_0\\_LV/\\_s.7\\_0\\_A/7\\_0\\_87E/\\_me/7\\_0\\_8EB-7\\_0\\_7UL-7\\_0\\_7UJ-7\\_0\\_A/\\_s.7\\_0\\_A/7\\_0\\_8EJ](http://www.gks.ru/wps/portal!ut/p/.cmd/cs/.ce/7_0_A/.s/7_0_8EJ/_th/J_0_LV/_s.7_0_A/7_0_87E/_me/7_0_8EB-7_0_7UL-7_0_7UJ-7_0_A/_s.7_0_A/7_0_8EJ).

## Стратегия развития АПК в целях обеспечения его экономической безопасности

Кулагина Н.А., кандидат экономических наук, доцент  
Брянский государственный технический университет

В последние годы, особенно в условиях глобализации экономики, все больше внимания уделяется вопросам обеспечения экономической безопасности страны. Отечественными учеными предложена классификация элементов системы экономической безопасности, определены критерии и пороговые значения основных показателей развития России в целях обеспечения экономической безопасности, рассмотрены основные угрозы и представлены особенности их учета для той или иной составляющей системы экономической безопасности. При

этом, одним из важнейших элементов в данной системе отведено продовольственной безопасности.

Развитие отечественной аграрной науки в настоящее время направлено на решение проблем повышения эффективности использования ресурсного потенциала, роста продуктивности животных, повышение урожайности основных видов сельскохозяйственных культур, ресурсосбережению, совершенствованию кадрового потенциала и т.д. Однако все разработки увязываются с необходимостью обеспечения продовольственной безо-

пасности страны и обеспечения конкурентоспособности отечественного сельскохозяйственного производства в условиях вступления ВТО. При этом, недостаточно внимания уделяется методическим и практическим разработкам обеспечения экономической безопасности агропромышленного комплекса, а именно, продовольственная безопасность страны не может быть обеспечена если сельскохозяйственные производители и перерабатывающие предприятия не выработали единый эффективный механизм организационно-экономических взаимосвязей, а уровень государственной поддержки не приводит к повышению самообеспечения в основных видах продуктах питания.

Кризисное состояние российского АПК предопределяет переход проблем обеспечения экономической безопасности из теоретически дискуссионной в практическую плоскость, что вызывает необходимость разработки четкой стратегии обеспечения экономической безопасности АПК.

Следует отметить, что главной целью экономической безопасности АПК должно быть обеспечение такого уровня развития производственно-экономических отношений в системе «снабжение производство переработка сбыт продукции», при котором создались бы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества.

Оценка экономической безопасности АПК базируется на системе индикаторов, которые, по нашему мнению, должны группироваться в зависимости от участников взаимоотношений в системе аграрного производства.

Как известно, в системе АПК выделяют несколько сфер:

- отрасли, обеспечивающих агропромышленный комплекс средствами производства, а также занятых производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства;
- предприятия и организации, непосредственно занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции;
- предприятия, обеспечивающие первичную доработку сельскохозяйственного сырья, ее заготовку и хранение, а также вторичную переработку сырья и доведение его до готовности для реализации населению.

Особое внимание при разработке критериев и пороговых значений индикаторов оценки экономической безопасности АПК следует уделить второй сфере, так как от результатов финансово-хозяйственной деятельности данных субъектов бизнеса зависит положения РФ как мирового, так и на отечественном рынке продовольствия, что отражается на уровне жизни населения.

В целях обеспечения продовольственной безопасности следует осуществлять мониторинг угроз для обеспечения экономической безопасности АПК на всех уровнях развития экономики: федеральном, региональном, уровне местного самоуправления, на уровне домашних хозяйств.

С этой целью необходимо разработать инструментарий анализа, который должен учесть особенности каждой из сфер АПК, с детальным описанием пороговых значений совокупности показателей. Так, например, для сферы пищевой промышленности в качестве таковых показателей могут быть использованы: уровень загрузки производственной мощности в целом и при обеспечении полной окупаемости затрат, критический уровень цены, средний радиус доставки сырья, объем сырья, необходимый для переработки единицы продукции и т.д.

В тоже время особое место в системе обеспечения экономической безопасности АПК должно занять государство, которое через разработку государственных целевых программ реализует аграрную политику. Только, государственная поддержка на наш взгляд, позволит сфере АПК обеспечить расширенное воспроизводство и обеспечить растущие потребности населения страны в качественных продуктах питания.

По нашему мнению повышение экономической безопасности АПК в первую очередь возможно за счет совершенствования системы управления региональным аграрным сектором. Данная проблематика достаточно широко освещена в разработках отечественных ученых (Алтухова А.И., Малыша М.Н., Милосердова В.В., Миндрин А.С., Никонова А.А., Оглоблина Е.С., Панковой К.И., Романова А.С., Ушачева И.Г. и др.), однако следует учесть, что конкурентоспособность отечественного аграрного производства и обеспечение его экономической безопасности зависят, прежде всего, от состояния региональных АПК.

Недостатком действующей стратегии развития АПК РФ является неопределённость приоритетов. С одной стороны, имеется потенциал. С другой, не учитывается взаимосвязь элементов экономики. Так, развитие АПК региона способно дать толчок ряду отраслей народного хозяйства: пищевой промышленности, производству минеральных удобрений, машиностроению, образованию, строительству, транспорту и связи. Таким образом, возникают предпосылки решения ряда социальных вопросов. Следовательно, необходимо активно развивать АПК. Это создаст дополнительные рабочие места, увеличит миграцию жителей из городов в сёла, далее возрастет доступность жилья, повысится рождаемость и увеличится продолжительность жизни.

Отсутствие стратегичности в системе управления АПК не дает эффективно использовать имеющийся в аграрном секторе производственный потенциал, который в настоящее время характеризуется низким уровнем модернизации техники и технологии, недостаточной инвестиционной активностью. Не используется потенциал экономического механизма государственного управления. В области нет научно обоснованной нормативной базы расчета финансовой поддержки сельского хозяйства, действующая финансово-кредитная система не обеспечивает необходимый уровень привлечения финансовых средств в аграрную сферу региона.

По нашему мнению, совершенствование системы управления в региональном АПК в целях повышения его экономической безопасности, должно способствовать решению следующих задач:

- развитию производственной кооперации вдоль технологических цепочек АПК и в сфере реализации готовой продукции;
- установлению долговременных партнерских отношений между сельскими товаропроизводителями и предприятиями пищевой промышленности, а также кредитно — финансовыми учреждениями через развитие товарного кредита и финансового лизинга;
- улучшению инвестиционных условий в АПК, концентрации инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития этого комплекса;
- внедрению прогрессивных технологий в сельскохозяйственное производство, технологическому обновлению пищевой промышленности;
- развитию рыночной инфраструктуры в АПК;
- совершенствованию организации закупок и поставок продовольствия в федеральный и региональный фонды.

Также при разработке стратегии развития отечественного АПК в целях обеспечения его экономической безопасности следует уделить оптимизации структуры сельскохозяйственного производства.

Оптимизация сельскохозяйственного производства предполагает определение состава и размеров отраслей, оптимальное их размещение на территории отдельного сельскохозяйственного предприятия, муниципального образования, региона и страны в целом. При этом, каждая отрасль сельскохозяйственного производства характеризуется определенными пропорциями и системой взаимоотношений внутри нее, что отражает совокупность отраслей в разрезе конкретной природно-климатической зоны и региона.

В тоже время практическое использование мероприятий по совершенствованию структуры требует проведение дополнительного анализа с использованием комплексного и системного подхода более мелких иерархических единиц: в районе — по предприятиям; в области — по зонам и районам. Поэтому необходимо выстроить четкую иерархию и провести систематизацию всех уровней структуры конкретного сельскохозяйственного производителя до региона в целом.

При формировании оптимальной структуры сельскохозяйственного производства региона следует учесть влияние следующим факторам: природным, экологическим, демографическим, технологическим, инфраструктурным. Так, например, при идентичных условиях (наличие техники, квалифицированных работников, необходимых финансовых ресурсов и т.д.) урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность сельскохозяйственных животных выше в тех регионах, где почвенно-климатические условия наиболее полно раскрывают свой биологический потенциал. Таким образом, следует учитывать специализацию сельскохозяйственного производства.

Оптимальная структура сельскохозяйственного производства предполагает наличие гарантированных рынков сбыта, поэтому немаловажное значение играет наличие перерабатывающей промышленности, позволяющей своевременно переработать скоропортящуюся продукцию. Таким образом, при создании оптимальной структуры сельскохозяйственного производства следует учесть развитие кооперации, концентрации и интеграционных связей.

Решающим моментом в создании оптимальной структуры сельскохозяйственного производства является выделение структурных параметров на основе четко определенных критериев, которые могут быть объединены в следующие группы.

Экономические критерии: взаимовыгодность (отрасли должны способствовать эффективному взаимному функционированию); взаимодополняемость (ряд отраслей могут наиболее полно проявить свой потенциал при определенных количественных и качественных значениях структурных элементов внутри ее самой или других отраслей); рыночный спрос на продукцию.

Экологические критерии определяют экологическую устойчивость отраслей, вступающих во взаимодействие: стремление к бездефицитному балансу гумуса в почве; оптимальная утилизация отходов растениеводческой продукции; экологическая совместимость отраслей; оптимум экологической нагрузки; возможность производства «чистой» продукции на радиоактивно зараженных территориях (например, применение ферроцинсодержащих препаратов на территории юго-западных районов позволяет получать экологически чистые молоко и мясо КРС);

Критерии продовольственной безопасности: достаточность объемов производства сельскохозяйственной продукции для удовлетворения населения в жизненно необходимых продуктах питания; разнообразие производимой продукции по видам, качеству, что является основой сбалансированного питания населения по основным его элементам.

Критерии обеспечения экономической безопасности АПК: обладание финансовой устойчивостью и платежеспособностью сельскохозяйственных предприятий; обеспечение конкурентоспособности производимой продукции; уровень государственной поддержки в покрытии производственных затрат; рентабельность в разрезе отраслей без учета и с учетом уровня государственной поддержки; превышение темпов роста оплаты труда по сравнению с темпами роста производительности труда; снижение уровня износа сельскохозяйственной техники; повышение продуктивности животных и урожайности сельскохозяйственных культур в целях самообеспечения по видам продукции.

Таким образом, создание оптимальной структуры сельскохозяйственного производства должно быть направлено на ликвидацию структурных диспропорций и повышение на этой основе эффективности сельскохозяйственного производства муниципального образования, региона и страны в целом.

## Проблемы инновационного развития России

Лукиянова А.Ю., кандидат экономических наук, доцент; Погосян Л.В., студент  
Ставропольский государственный университет

В современных условиях основой динамичного развития любой экономической системы выступает инновационная деятельность, обеспечивающая высокий уровень ее конкурентоспособности. Степень развития национальной инновационной сферы формирует основу устойчивого экономического роста, является необходимым условием полноправного участия страны в мировом разделении труда. С целью активизации инновационных процессов в ряде стран начиная с середины 80-х годов сформированы национальные инновационные системы выступающие основой развития инновационной экономики. Инновационная система позволяет повысить интенсивность экономического развития страны за счет использования эффективных механизмов получения, передачи и использования в хозяйственной практике результатов научнотехнической и инновационной деятельности.

Начальной стадией построения экономики инновационного типа является создание национальной инновационной системы (НИС). По своему строению она представляет дифференцированную по ряду направлений, но целостную систему знаний об эффективной стратегии функционирования хозяйственной системы.

Важнейшими характеристиками сущности НИС являются: взаимодействие между субъектами инновационной деятельности; сквозной и многоуровневый характер; включает ряд взаимосвязанных составляющих (элементов); решающая роль в ее формировании и развитии принадлежит государству; является составной частью экономической системы страны и выполняет роль связующего звена между макроэкономической политикой, наукой, образованием, наукоемкой промышленностью и рынком; направлена на достижение стратегических целей макросистемы, подчинении им всех стадий инновационного процесса; производимые знания, технологии, инновации в рамках НИС должны быть конкурентоспособными как внутри страны, так и на мировом рынке.

Простейшая модель, описывающая взаимодействие элементов НИС, сводится к тому, что роль частного сектора заключается в разработке технологий на основе собственных исследований и в рыночном освоении инноваций, роль государства — в содействии производству фундаментального знания и комплекса технологий стратегического характера, а также в создании инфраструктуры и благоприятных институциональных условий для инновационной деятельности частных компаний. Различные варианты реализации этой модели в условиях социально-экономического развития отдельных стран и формируют национальные особенности инновационных систем. [1, с. 29]

В настоящее время существуют различные точки зрения по вопросу наличия национальной инноваци-

онной системы в России, уровне ее развития и степени эффективности. По нашему мнению, несмотря на очевидные проблемы инновационного развития России, тем не менее, можно выделить ряд объективных предпосылок, позволяющих говорить о существовании НИС или, по крайней мере, о положительной динамике ее формирования. Среди таких предпосылок, прежде всего, государственная инициатива по созданию НИС. В утвержденных Президентом РФ «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологии на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» в качестве важнейшей задачи предусмотрено формирование национальной инновационной системы.

Вместе с тем трудно не согласиться с утверждением о низком уровне эффективности системы и ее составляющих, наличия ряда серьезных ограничений и проблем дальнейшего ее развития, что подтверждается следующими данными: доля принципиально новых разработок в затратах на технологичные инновации составляет примерно 18% (ОЭСР — 33%); из числа использованных передовых технологий всего 2,6% имеют патент на изобретения; более 90% машинотехнической продукции неконкурентоспособно по сравнению с иностранными аналогами; удельный вес инновационно активных организаций составляет менее 10%, а доля затрат на технологические инновации в общем объеме их отгруженной продукции — чуть более 4%; стоимость импорта технологий в 2,1 раза превышает стоимость их экспорта; отечественный экспорт машин и оборудования составляет лишь около 9% от общего объема, тогда как сырьевой экспорт — более 77%; на 60% расходы на НИОКР обеспечиваются за счет государственного бюджета, в развитых же странах 2/3 и более затрат покрывается частным сектором. [2, с. 25–28]

С учетом проведенного анализа ключевых макроструктур (система производящая знания, промышленный сектор, с оценкой инновационного потенциала промышленных предприятий, механизмы передачи знаний, финансирование инноваций, производственно-научный потенциал) отечественной НИС, в работе представлена упрощенная модель ее организационной структуры.

Очевидно, что на пути преодоления разрыва между потенциальными возможностями и конечными результатами инновационного развития России важная роль принадлежит формированию адекватного институционального профиля НИС, где основная роль отводится государству. При этом государство выступает: во-первых, в роли партнера, располагающего значительными ресурсами, во-вторых, организатора развития национального инновационного предпринимательства, в-третьих, регулятора институциональной основы.



Таблица 1

Система базовых показателей экономики, основанной на знании за 2010 г.

Показатель	США (последние данные) фактические / нормализованные	Россия (последние данные) фактические / нормализованные
Средний прирост ВВП, %	3,00/4,21	3,80/5,95
Индекс развития человеческого потенциала	0,94/9,33	0,78/5,67
Качество регулирования	1,51/3,60	-0,30/3,39
Сила закона	1,70/8,60	-0,78/1,82
Ученые сфере НИОКР, млн. человек	4102,89/9,43	3479,35/8,98
Научные статьи, млн. человек	536,80/9,08	106,99/7,08
Количество патентов США, млн. человек	345,81/9,91	1,65/6,64
Грамотность взрослого населения (% возраста 15 лет и более)	100,00/8,18	99,60/7,52
Включенность в среднее образование	95,16/7,36	83,33/5,62
Включенность в высшее образование	72,62/9,75	64,09/9,42
Телефоны в расчете на 1 тыс. человек	1147,00/7,60	362,70/5,29
Компьютеры в расчете на 1 тыс. человек	625,00/9,91	98,70/6,09
Пользователи Интернета, на 10 тыс. человек	5375,06/9,59	409,32/4,38

Управление инновационной деятельностью должно основываться на активном воздействии на процесс создания патентоспособных технических решений с целью повышения их продуктивности, как в количественном, так и в качественном отношении. Пока данная стратегия является недостижимой. В России доля используемых изобретений, по данным ФИПС (Федеральная служба по интеллектуальной собственности), это около 2,5% от общего числа запатентованных. [3, с. 48–50] По расчетам специалистов в среднем творческая активность изобретателей России составляет 1/40, т.е. всего лишь один патент выдается на сорок специалистов, а инновационная эффективность в сфере НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) России составит 1/1600. Это означает одно используемое изобретение в год на 1600 специалистов.

Для активизации инновационной деятельности бизнеса необходима государственная поддержка разработки и внедрения конкурентоспособных продуктов, основанных на патентоспособных изобретениях. Важно разработать систему предоставления льгот и субсидий предприятиям, производящим подобные продукты, поскольку они несут большие расходы и риски, нежели сами изобретатели.

В настоящий момент в России нет четко сформулированного федерального проекта по формированию инновационной системы. В регионах нет четкого понимания разделения функций между федеральной и региональной властями, относительно совместного стратегического развития региональной и национальной инновационных систем. Именно поэтому при формировании инновационной политики существуют такие серьезные затруднения.

Существует еще одна важная проблема — отсутствие института экспертов в сфере создания инновационных систем. Это в первую очередь связано с тем,

что в России отсутствуют апробированные модели национальной и региональных инновационных систем. С другой стороны, активно формирующиеся финансовые институты развития и банки проявляют интерес к коммерциализации системных проектов. Но для них важно видение стратегии развития отраслей промышленности, которое без участия государства вряд ли можно сформулировать.

В современных условиях каждый отдельный субъект не может обособленно обеспечить высокую динамику развития, а это приводит к необходимости концентрации ресурсов на уровне межрегиональных проектов. В настоящее время в развитии процессов производственной кооперации в регионах России имеется множество проблем: недостаток информации о производственных возможностях промышленных предприятий регионов и степени их участия в производственной кооперации; отсутствие механизмов стимулирования предприятий и организаций в процессах производственной кооперации, четко выраженных инициатив по формированию межрегиональных промышленных кластеров.

Вместе с тем подъем экономики не мыслим без решения кадровых проблем. Развитие инновационной экономики столкнулось сегодня с недостатком квалифицированных работников. Это связано с наличием многих факторов, которые оказывают негативное влияние на общую ситуацию российского образования.

Наиболее важными и первостепенными шагами в сторону улучшения сложившейся ситуации, на наш взгляд является:

1. пересмотр законов об инновационной деятельности для устранения возможности использования их в преступных целях;
2. разработка федерального проекта по формированию промышленной и инновационной систем;



3. создание на его основе региональных инновационных систем;
4. изменение системы образования страны;
5. разработка комплекса, совместных с бизнесом, государственных действий, направленных на развитие и поддержку области наукоемких технологий;
6. образование и развитие института экспертов в сфере создания инновационных систем;
7. проведение широкой пропаганды среди всех слоёв населения страны необходимости инновационного пути развития страны.

В настоящее время слабым звеном организационно-экономического механизма управления национальной экономикой является механизм управления инновациями. В условиях рыночной экономики инновации должны способствовать интенсивному развитию экономики, обеспе-

чивать ускорение внедрения последних достижений науки и техники в производство, полнее удовлетворять потребителей в разнообразной высококачественной продукции и услугах.

Проблема формирования, становления и инновационного развития в России заключается в том, что данный процесс должен произойти в весьма сжатые исторические сроки при отсутствии многих условий для его развития.

Таким образом, несмотря на объективные сложности, представляется, что у инновационной экономики России есть определённые перспективы. Они во многом связаны с инновационным потенциалом Российской Академии Наук. Активно содействуя его реализации, промышленность может найти дополнительные источники для развития и увеличения конкурентоспособности на российском и международном рынках.

### Литература

1. Бекетов Н.В. Инновационное развитие российской экономики в процессе мирохозяйственного взаимодействия // Финансы и кредит: Научно-теоретический журнал. — 2009. — № 44. [1, с. 29]
2. Бекетов Н.В. Международная макроэкономика: интернационализация, глобализация и взаимозависимость хозяйства // Финансы и кредит: Научно-теоретический журнал. — 2009. — № 45. [2, с. 25–28]
3. OECD. — Oslo, 2010 [2, с. 48–50]

## Особенности инвестиционной политики России на современном этапе

Мальщук О.М., аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Исследование вопросов инвестиционной политики, как на макро-, так и на микро-уровне является актуальным для России, которая находится на пути к развитой рыночной экономике.

В экономической литературе встречаются аналогичные или несколько отличающиеся определения инвестиционной политики. Наиболее точно сущность термина дает следующее определение: инвестиционная политика государства — комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капитальных вложений в экономику страны и отдельные ее сферы и отрасли, меры по повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предприятий, предпринимателей, государства [1 с. 34].

Основными направлениями инвестиционной политики выступают меры по организации благоприятного режима для деятельности отечественных и иностранных инвесторов, увеличению прибыльности и минимизации рисков в интересах стабильного экономического и социального развития, повышению жизненного уровня населения.

Результат осуществления инвестиционной политики оценивается в зависимости от объема вовлеченных в развитие экономики инвестиционных ресурсов.

Принципы государственного регулирования инвестиционной деятельности определены в ст. 11 Федерального закона от 25.02.99 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Главными из них являются 1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности; 2) прямое участие государства в инвестиционной деятельности.

Инвестиционная политика государства — это сложный процесс, зависящий от множества факторов. Министерство экономического развития РФ определяет основные направления инвестиционно-структурной политики (Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008), и общие положения (санкции, условия льготного кредитования и т.п.). Субъектам федерации разрешается вносить собственные дополнения и уточнения с учетом транспортной доступности, наличия подготовительных объектов для инвестирования, наличия квалифицированных трудовых ресурсов, наличия преференций, наличия доступной информационной поддержки. Все это должно обеспечивать целевое использование ин-

вестиционных ресурсов и контроль за достижением заданных результатов.

На формирование государственной политики России в инвестиционной сфере оказывает влияние ряд факторов:

Во-первых, это традиционно сложившаяся сильная роль государства в управлении экономикой. Именно от государства исходила инициатива радикальных экономических реформ.

Во-вторых, функционирование рыночной экономики, которая призвана обеспечить наибольшую отдачу от действий субъектов инвестиционной деятельности и от долгосрочных перспектив государственной политики.

В-третьих, это особенности переходного периода, такие как политическая, экономическая нестабильность, мировой финансовый кризис, отсутствие четкого и правильного развития реального сектора экономики [2 с. 65].

По мнению большинства экспертов, мировая экономика постепенно начинает выходить из кризиса. При этом страны БРИК опережают в этом движении большинство развитых стран. А это значит, что растущие рынки вновь станут привлекательными для иностранных инвесторов. Но не все, а в большей мере те, которые смогут обеспечить максимально благоприятные и комфортные условия для работы иностранного капитала. The Wall Street Journal и Heritage Foundation выпустили «Индекс экономической свободы» на 2011 год. Главное, что отражает отчет, — это планомерный подъем степени экономических свобод после мирового кризиса, а значит и определение наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса.

В индексе перечислены 183 страны, распределенные по 179 местам, и более чем половина из них улучшили свои позиции. В их число Россия не попала. Повышение индекса на 0,2 (50,5 пункта в 2011 году, 50,3 пункта в 2010-м по 100-бальной шкале) не позволило российской экономике покинуть 143-е место в рейтинге. По мнению экспертов, основными причинами этого являются нестабильность экономической и политической ситуации, несовершенное и противоречивое законодательство, неясность в определении прав собственности, отсутствие реальных льгот и привилегий для иностранного капитала, нестабильность рубля как национальной валюты, непредсказуемость изменений в налоговой системе, а так же чрезмерная бюрократия, административные барьеры для бизнеса и коррупция.

В современных экономических условиях низкого уровня инвестиционных потоков и продолжающегося восстановления рынка инвестиций роль государства является определяющей.

Государство может влиять на инвестиционную активность при помощи амортизационной политики, научно-технической политики, политики в отношении иностранных инвестиций и др.

Государственные инвестиции, направленные на решение стратегических задач государственной политики, зачастую не носят коммерческого характера. Эффективность государственных инвестиций необходимо рассмат-

ривать в масштабе страны из-за их направленности на устойчивый экономический рост и социальный прогресс общества. России необходимо создавать механизм обеспечения эффективности использования государственных инвестиций. Основными направлениями создания такого механизма являются: усиление программно-целевой составляющей государственного регулирования; сотрудничество государства и бизнеса на основе совместного финансирования проектов; предоставление на долевой основе капитальных трансфертов.

России в настоящее время нужны прямые частные инвестиции, причем не просто капитал, а так называемые умные инвестиции, то есть вложения, сопровождающиеся передачей технологий, созданием новых, высокотехнологичных и хорошо оплачиваемых рабочих мест.

Иностранные инвестиции так же важны для российской экономики. Это вызвано практически полным отсутствием финансирования из средств государственного бюджета, отсутствием достаточных средств у предприятий, развитием общего экономического кризиса и спадом производства, большим износом установленного на предприятиях оборудования и другими причинами.

Создание благоприятного инвестиционного климата должно осуществляться:

- 1) Путем усиления роли государства как гаранта прав субъектов инвестиционной деятельности. Это позволит участникам быть уверенным в том, что в кризисных ситуациях вложенный капитал не будет потерян;
- 2) Создание равных конкурентных условий всем инвесторам, независимо от форм собственности, что может способствовать эффективному размещению капитала и устойчивому развитию;
- 3) Устранение противоречий в законодательстве;
- 4) Упрощение процедур согласования документации, при разработке инвестиционных программ, для ускоренного внедрения инвестиционных проектов;
- 5) Создание информационно-аналитических центров, осуществляющих рейтинговую оценку потенциальных инвесторов;
- 6) Становление современной инфраструктуры рынка инвестиций, что будет способствовать сбережению средств инвестиционного процесса при межотраслевом переливе капитала.

Следует отметить, что в настоящее время в Российской Федерации активно реализуется государственная политика, направленная на поддержку инвестиций.

Для улучшения инвестиционного климата в августе 2010 г. в России был учрежден пост инвестиционного омбудсмена. Это сделано для того, чтобы иностранные инвесторы могли напрямую обращаться к омбудсмену со своими нуждами, предложениями и идеями. В настоящее время продолжается последовательная работа по дебиюрократизации экономики: упрощаются процедуры запуска инвестиционных проектов, убраны формальные проверки. В России планируется создать единую национальную систему аккредитации, которая упростит допуск новых то-

варов на рынки. Так же правительство завершает работу над пакетом законопроектов, направленных на создание налоговых стимулов для инвестиций в высокие технологии, в качестве социальных услуг.

Для сектора информационных технологий, резидентов технико-внедренческих зон и компаний, создаваемых при высших учебных заведениях, введены пониженные ставки страховых взносов.

Для снижения региональной и муниципальной бюрократии прорабатывается вопрос о целесообразности составления специального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов. Качество работы с инвесторами будет одним из базовых критериев оценки эффективности деятельности региональных администраций, критерием состоятельности и кадровых перспектив самих руководителей, губернаторов.

Планируется, что регионы и муниципалитеты в ближайшем будущем будут публиковать информацию о пе-

речне перспективных территорий, что позволит быстрее и с меньшими издержками выбирать площадку для реализации инвестиционных проектов.

Так же планируется упростить процедуру доступа предпринимателей к инфраструктуре естественных монополий.

Активное воздействие государства на процессы инвестирования являются необходимым условием обеспечения благоприятного инвестиционного климата и оживления инвестиционной деятельности, что позволяет обеспечить стабильное развитие социально-экономической системы в целом и интересах всего общества.

По словам премьер-министра В.В. Путина, Правительство России стремится создать действительно открытую и привилегированную инвестиционную экономику — с максимально либеральными нормами регулирования, с адекватными налогами, высоким качеством работы государственного аппарата.

### Литература

1. Инвестиции: Учебник. / Под ред. Г.П. Подшиваленко. — М.: Кнорус, 2009. — 496 с.
2. Инвестиции. Организация управления и финансирования: Учебник. / Под ред. Н.В. Игошина. — М.: Юнити, 2000. — 413 с.
3. Выступление премьер-министра В.В. Путина на XXIV заседании Консультативного совета по иностранным инвестициям в России, состоявшегося 18 октября 2010 г.
4. Федеральный закон от 25.02.99 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 23.07.2010).
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

## Повышение экономической эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства продукции птицеводства на основе внедрения инновационных технологий

Нардин Д.С., ст.преподаватель; Коробова М.А., студент  
Омский государственный аграрный университет

**П**ромышленное птицеводство представляет собой комплексную интегрированную систему, включающую все технологические процессы от воспроизводства птицы до производства готовой продукции и ее реализации.

Кризисные явления в России привели к резкому снижению производства птицепродуктов отечественными предприятиями. Однако и сегодня птицеводство остается наиболее реальным источником пополнения ресурсов продовольствия в стране, поэтому решение проблемы повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства продукции птицеводства имеет в настоящее время важное практическое значение.

Повышение эффективности птицеводства предполагает дальнейшее становление и развитие в отрасли рыночных отношений и на этой основе усиление зависимости птицеводческих предприятий от потребителей продукции

птицеводства, создание в отрасли конкурентной среды и, соответственно, рост производства и сбыта яиц и мяса птицы.

В современных условиях хозяйствования важное значение имеет развитие инновационного процесса в птицеводстве, который представляет собой постоянное и непрерывное превращение идей на основе научных разработок в новые организационно-экономические и технологические решения с доведением их до использования непосредственно в производстве с целью получения высококачественной продукции с минимальными трудовыми и материальными затратами [2].

Анализ инновационной деятельности в промышленном птицеводстве на большинстве предприятий отрасли осуществляется в незначительных объемах и не имеет системного характера. Инновационная активность прояв-

ляется, во-первых, в новых интегрированных структурах (с преобладанием частных инвестиций); во-вторых, в опытных и племенных хозяйствах (с преобладанием государственных и собственных инвестиционных ресурсов); в-третьих, на передовых предприятиях, сохранивших свой экономический потенциал в период кризиса (с использованием для инвестиций собственные и кредитные ресурсы).

Универсального сценария инновационного развития предпринимательской деятельности в промышленном птицеводстве для всех регионов страны не существует, так как они разнятся не только по инвестиционной привлекательности, но и по природно-климатическим условиям. Поэтому в каждом регионе для динамичного развития промышленного птицеводства нужен свой научно обоснованный подход.

В данной статье будут рассмотрены вопросы повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства продукции птицеводства на основе внедрения инновационных технологий на примере ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии с учетом развития следующих направлений:

- закупка нового оборудования;
- повышение эффективности каналов реализации.

Федеральное государственное унитарное предприятие экспериментального племенного хозяйства Сибирского научно-исследовательского института птицеводства Российской академии сельскохозяйственных наук (ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии), более известное как «Птицефабрика Морозовская», с момента основания пользовалась доверием десятков птицефабрик страны как научная площадка, с 1968 года занимающаяся племенным разведением птицы мясных пород. Конечному же потребителю продукция была почти недоступна.

Как племенное хозяйство, производящее небольшие объемы продукции, и сегодня ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии придерживается классических технологий выращивания птицы на растительных кормах, игнорирует химические препараты и не использует инъецирование. Непосредственно влияя на вкусовые качества продукции, эти факты не остаются без внимания конечного потребителя.

В 2009 г. на птицефабрике содержалось 22 000 голов кур взрослых, 79 000 голов молодняка на выращивании и было проинкубировано 946 000 яиц. Для удовлетворения спроса конечного потребителя с 2010 года предприятие начало увеличивать производство мяса птицы, чтобы довести его до объемов, способных удовлетворить потребности покупателей. Кардинальному решению данной задачи, стоящей перед предприятием, в полной мере будет способствовать активизация инновационной деятельности [3].

Проведя анализ технологических процессов от воспроизводства птицы до производства готовой продукции и ее реализации было выявлено, что на ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии наблюдается большое количество потерь на этапе инкубации яйца.

Для инкубации яиц на предприятии предназначены инкубаторы ИУП-Ф-45 (инкубатор универсальный предварительный) в комплекте с выводными инкубаторами ИУВ-Ф-15 (инкубатор универсальный выводной), приобретенные еще в советский период. Загрузка всего шкафа в них производится одновременно. На вывод яйца переносят на 20-й день инкубации. Емкость выводного шкафа составляет 16016 шт.

У большинства инкубаторов срок службы давно закончился, конструктивные решения этих инкубаторов также устарели и они по основным техническим характеристикам уступают современным инкубаторам «западного» производства. Можно назвать следующие недостатки инкубаторов ИУП-Ф-45/ ИУВ-Ф-15:

- сейчас ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии используется значительно более интенсивный кросс птицы, чем раньше (кросс кур мясных пород «Смена 7», созданный специалистами хозяйства, который отличается высокой продуктивностью). Более интенсивно (с большим выделением тепла) в них проходят обменные процессы и на стадии эмбрионального развития. Поэтому инкубаторы, разработанные еще в советский период, не обеспечивают оптимальных температурно-влажностных параметров инкубации яиц такого кросса, в частности — не обеспечивается надежный отвод тепла, оптимальный газовый состав воздуха в инкубационных и выводных шкафах;

- большие перепады температуры в разных местах инкубационного и выводного шкафов, которые достигают до 2°C, что значительно больше, чем в инкубаторах заграничного производства;

- устарелость конструкции основных механизмов и средств автоматизации, несоответствие их современным требованиям;

- инкубаторы ИУП-Ф-45/ ИУВ-Ф-15 могут надежно работать только в определенном диапазоне температур в инкубатории. Системы же создания микроклимата инкубаториев физически изношены и надлежащей замены им нет;

- вывод цыплят в инкубаторах ИУП-Ф-45/ИУВ-Ф-15 намного ниже, чем в инкубаторах западного производства, хуже также качество выведенного молодняка и его жизнеспособность, что является следствием выше перечисленных недостатков.

Рассмотрев данную проблему, можно предложить в рамках повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства продукции птицеводства на основе внедрения инновационных технологий заменить устаревшие инкубаторы ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии на высокотехнологичное оборудование всемирно известной компании «Chick Master» (США-Великобритания). «Chick Master» предлагает широкий ассортимент инкубаторных модулей. Комбинирование гибких производственных модулей серий Avida, а также использование многоступенчатых систем из нержавеющей стали позволит приобрести инкубаторы, конкретно спроектированные для птицефабрики. Система рециркуляции и отвода тепла экономична и быстро окупится.



Вместимость каждой из инкубационных машин этой фирмы составляет 126720 яиц, что в десять раз больше по сравнению с ИУП-Ф-45. В каждую из выводных машин можно одновременно заложить 31680 яиц, что также в два раза больше, чем в ИУВ-Ф-15 [1]. Замена инкубаторов позволит в два раза увеличить количество проинкубированных яиц (на 946 000 штук), и, соответственно, выручку от реализации продукции на 74642,0 тыс. руб. (выручка от реализации продукции мяса птицы увеличится на 12563,0 тыс. руб.).

Основными каналами реализации продукции ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии являются сети супермаркетов «Холидей» и «Семейный», супермаркет «Океан», также реализация произведенной и переработанной продукции осуществляется через поставщиков (в большинстве это индивидуальные предприниматели), через собственные торговые точки (на ярмарках).

Увеличение количества валовой продукции при введении новых инкубаторов потребует повышения эффективности каналов реализации продукции.

При обосновании оптимизации сбыта необходимо исходить не только из анализа прибыльности, но также и емкости — в целях избежания существенных потерь в будущем. Погоня за сиюминутной выгодой может привести к разрыву экономических связей с потребителями, предлагающими пониженный уровень цен, но способными обеспечить гарантированное потребление большого объема товара в долгосрочной перспективе. Причем, при реализации продукции птицефабрики переоценить значение этого фактора невозможно, учитывая ее скоропортящийся характер.

Оптимизация каналов реализации птицеводческой продукции ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии

проводилась внутри продажи предприятиям и организациям на примере реализации продукции мяса птицы.

Наиболее крупными покупателями являются:

- гипермаркет «АШАН» (1 400 ц);
- центр оптовой торговли «Метро С&С» (1 500 ц).

Сфера деятельности данных организаций — продажа продуктов питания и товаров для дома.

Исходя из предложений организаций, максимальная цена складывается при продаже гипермаркету «АШАН», при этом большая часть птицеводческой продукции реализуется центру оптовой торговли «Метро С&С» по ценам, существенно уступающим ценам, предлагаемым гипермаркетом «АШАН». Гипермаркет «АШАН» является перспективным партнером с точки зрения емкости, поскольку в динамике увеличивает объемы закупок.

Если предприятие пересмотрит объемы сбыта данным организациям, то это позволит увеличить выручку от реализации продукции на 37 тыс.руб. ежедневно.

Совокупный эффект от закупки нового оборудования и повышения эффективности каналов реализации основного вида продукции — мяса птицы, составит 12 600 тыс. руб.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что даже в рамках тех направлений, которые были рассмотрены в данной статье, ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии имеет возможность повышения экономической эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства продукции. Но для этого необходима инновационная активность, проявляющаяся в конкретной инновационной политике, осуществляемой путем разработки и реализации инновационной стратегии и поддержки перспективных инновационных проектов.

### Литература

1. ООО «Техвет» — эксклюзивный представитель «Chick Master» в России — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://37243.ru.all-biz.info/>
2. Птицеводство — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ataru.ru/pticevodstvo.htm>
3. ФГУП ЭПХ СибНИИП Россельхозакадемии — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.plemptica.ru/index.php>

## Кластеры как фактор инновационного развития

Смирнова Ю.В., аспирант

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (г. Горки)

Мировой опыт развитых стран убедительно доказывает как эффективность, так и неизбежную закономерность возникновения разного вида кластеров. В последние десять лет формирование кластеров стало важной частью государственной политики в области регионального развития во многих странах мира. За рубежом в настоящее время кластеры являются одним из действенных инструментов развития малых и средних предприятий. В

последние десятилетия вопросы деятельности кластеров вызывают растущий интерес экономистов и органов государственного управления в разных странах. Бурное развитие технологий, логистики, средств транспорта привело к тому, что передача информации, движение финансовых потоков стали практически мгновенным, а транспортировка грузов — дешевой и быстрой. В связи с этим важнейшими факторами достижения и удержания пре-



восходства над конкурентами становятся не только инновации и образование, но и взаимосвязи между предприятиями, что обеспечивает условия по созданию сетевых структур — кластеров. Анализ зарубежного опыта кластеризации экономики показал, что в современных условиях термин «кластер» является одним из наиболее популярных при обсуждении перспектив развития экономик большинства стран мира.

В настоящее время однозначного понимания термина «кластер» не существует, а используемые определения совершенствуются по мере развития.

В научной литературе используются 3 перечисленные далее определения, каждое из которых подчеркивает основные черты рассматриваемых нами структур. Согласно им, кластеры являются:

- регионально ограниченными формами экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанных к тем или иным научными учреждениям;
- вертикальными производственными цепочками, узко определенными секторами, в которых осуществляющие смежные этапы производственного процесса структуры (например, последовательность «поставщик — производитель — сбытовик — клиент») составляют ядро. В частности, под данное определение попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;
- имеющие высокую степень интеграции отраслевыми объединениями или совокупностями структур с еще более высоким уровнем агрегации. [1, с. 232]

В классическом понимании, сформулированным М. Портером, **кластер** — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций определенной сферы, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. [2, с. 896]

Руднева П.С. рассматривает кластер как группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [3].

Различные зарубежные трактовки термина «кластер» приведены в таблице 1.

Анализ представленных определений свидетельствует, что основной целью кластеризации является формирование эффективной экономической среды путем повышение качества производимой продукции, экономии различных видов ресурсов (производственных, информационных) и создания инноваций.

Систематизация существующих в экономической науке позволила нам выделить и перечислить присущие кластерной системе особенности:

1. Преимущественно территориальный подход к созданию. Географический масштаб формируемого кластера может варьироваться в зависимости от целей и со-

Таблица 1

Основные аспекты в понимании термина «кластер»

Автор	Определение понятия «кластер»
Schmitz [4, с. 64–69].	Кластер — группа предприятий, принадлежащих одному сектору и действующих в тесной близости друг к другу.
Swann and Prevezer [5].	Кластеры — группы фирм в пределах одной отрасли, расположенные в одной географической области.
Porter [6].	Кластер — географически близкая группа связанных компаний и взаимодействующих институтов в специфической области, объединенная общностями и взаимодополнениями.
Elsner [7].	Кластер — группа фирм, которые функционально связаны как вертикально, так и горизонтально.
Steiner and Hartmann [8].	Кластер — ряд связанных и взаимодополняющих фирм общественных, частных и полупубличных исследовательских институтов и институтов развития.
Bergman and Feser [9].	Кластер — группа коммерческих предприятий и некоммерческих организаций, для которых членство в группе является важным элементом индивидуальной конкурентоспособности каждого члена фирмы.
Haag [10].	Кластер — индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу.
Andersson et al. [11].	Кластеризация в общем виде определяется как процесс совместного расположения фирм и других действующих лиц внутри концентрированной географической области, кооперации вокруг определенной функциональной ниши и установлении тесных взаимосвязей и рабочих альянсов для усиления их коллективной конкурентоспособности.

става предприятий-участников;

2. Множественность субъектов хозяйствования, имеющих общую сферу деятельности (отраслевую принадлежность);

3. Кооперация участников, основанная на устойчивых, долговременных хозяйственных связях и наличии общих экономических интересов;

4. Инновационная направленность совместной деятельности;

5. У членов кластера существует полная самостоятельность при принятии решений, выступающая основой конкуренции;

6. По отношению к внешней среде кластер воспринимается и функционирует как единый организм;

7. В развитии кластера, в зависимости от его масштаба, самое непосредственное участие принимают государственные органы власти соответствующего уровня.

Наиболее развитые кластеры имеют пять принципиальных характеристик, которые могут рассматриваться в качестве стартовых предпосылок для их формирования.

**1. Наличие конкурентоспособных предприятий.** Ключевым условием для развития кластера является наличие конкурентоспособных на рынке предприятий в кластере. В качестве индикаторов конкурентоспособности могут рассматриваться: относительно высокий уровень производительности компаний и секторов, входящих в кластер; высокий уровень экспорта продукции и услуг; высокие экономические показатели деятельности компаний (такие как прибыльность, акционерная стоимость).

**2. Наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера.** Например, выгодное географическое положение; доступ к сырью; наличие специализированных людских ресурсов, поставщиков ком-

плекующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и образовательных программ, специализированных организаций, проводящих НИОКР, необходимой инфраструктуры и другие факторы.

**3. Географическая концентрация и близость.** Ключевые участники кластеров находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. Географический масштаб может варьироваться от типа и особенностей кластера и охватывать один или несколько регионов государства.

**4. Широкий набор участников и наличие «критической массы».** Кластер может состоять из компаний, производящих конечную продукцию и услуги, как правило, экспортируемые за пределы региона, системы поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг, а также профессиональных образовательных учреждений, НИИ и других поддерживающих организаций. В качестве индикаторов могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень занятости на предприятиях и в секторах, входящих в кластер.

**5. Наличие связей и взаимодействия между участниками кластеров.** Эти связи могут иметь различную природу, включая формализованные взаимоотношения между головной компанией и поставщиками, между самими поставщиками, партнерство с поставщиками оборудования и специализированного сервиса; связи между компаниями, ВУЗами и НИИ в рамках сотрудничества при реализации совместных НИОКР и образовательных программ. Контакты между компаниями малого и среднего размера могут быть связаны также с координацией их усилий по коллективному продвижению товаров и услуг на существующие и новые рынки [12].

### Литература

1. Лаврикова, Ю.Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. — 232 с.;
2. Портер Майкл. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран /Майкл Портер. -М.: Международ.отношения, 1993. — 896 с.;
3. Руднева, П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах [Электронный ресурс] // Экономика региона. 2007. № 18. Ч. 2 (декабрь) Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru>;
4. Schmitz, Hubert (1992), 'On the Clustering of Small Firms', in Rasmussen, J., H. Schmitz and M.P. van Dijk (eds.), 'Flexible specialization: a new view on small industry, IDS Bulletin (Special Issue), 23 (3):64–69;
5. Swann G. M. P., Prevezer M. and Stout, D., eds., The Dynamics of Industrial Clustering: International Comparisons in Computing and Biotechnology. Oxford: Oxford University Press, 1996;
6. Porter, M.E. On Competition. Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press, 1998;
7. Elsner, W. An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy. Bremen Contributions to Institutional and Social-Economics (Eds.) Biesecker, A./ Elsner, W./ Grenzdorff, K., No 34, 1998;
8. Steiner, M. and Hartmann, Looking for the Invisible: Material and Immaterial Dimensions of Clusters, Paper presented at the Regional Studies Association Annual Conference on 'Regionalising the Knowledge Economy', November 21, London 2001;
9. Bergman, E.M. and Feser, E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications / E. M. Bergman, E. J. Feser. Regional Research Institute, WVU., — 1999;
10. Хааг Д. цит. по Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособности кластеров в странах с переходной экономикой. <http://www.kkrsu.edu.kg/vestnik/v31a15.html>;

11. Andersson, Thomas, Sylvia Schwaag Serger, Jens Sorvik, and Emily Wise Hansson. The Cluster Policies Whitebook. International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmo 2004;
12. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>.

## 5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

### Обеспечение безопасности населения и территорий в условиях чрезвычайных ситуаций: новый вид хозяйственной деятельности

Асанова Н.А., кандидат экономических наук, доцент

Академия маркетинга и социально-информационных технологий (г. Новороссийск)

Проблемы обеспечения безопасности населения и территорий в условиях чрезвычайных ситуаций (ЧС) на сегодняшний день весьма актуальны. В этой связи вполне естественно стремление человека и общества овладеть ситуацией, наладить контроль, прогнозирование и предотвращение ЧС, поставить соответствующие технические и правовые барьеры в отношении подобных ситуаций. Построение оптимальной основы безопасности предполагает вовлечение в нее и участие разнообразных сфер законотворчества и деятельности, а именно, системы государственного регулирования, предполагающей распределение объема полномочий контролирующих и подотчетных органов государственной власти и местного самоуправления, лицензирование потенциально опасных видов деятельности, построение и оптимизацию системы нормативов допустимого загрязнения, создание базы административной ответственности и штрафных санкций на уровне правонарушения и другие.

Анализ статистических материалов [1,2] показывает, что в мировой практике основными причинами ЧС, вызванных опасными природными процессами и явлениями, являются: наводнения — 35%; ураганы, бури, тайфуны, смерчи — 19%; сильные или особо длительные дожди — 14%. При этом следует отметить, что техногенные аварии зачастую являются следствием чрезвычайных ситуаций природного характера, связанных с водной средой, а источником возникновения ЧС в большинстве случаев является антропогенный фактор, который обуславливает нарушение сложившегося равновесия в природной среде.

Рассматривая модели техногенных аварий и некоторые особенности стихийных бедствий в динамике развития ЧС можно выделить следующие характерные периоды: период возникновения, развития, распространения и ликвидации последствий.

Возникновение ЧС зачастую является следствием проявления конструктивных недоработок, технологических дефектов, ошибок персонала и т.д. На этапе развития разрушительное действие инициирующего события многократно усиливается вследствие вовлечения в процесс энергонасыщенного водного потока. Примером может служить ЧС, сложившаяся в летний паводок 2002 г. в бассейне р. Кубань [2]. На этапе распространения возникают новые типы опасностей, появляющихся, как правило, вследствие ком-

бинаций аварий возникающих на водохозяйственных и промышленных объектах, попавших в зону распространения паводковой волны. Характерно значительное воздействие водного потока на людей промышленные и природные объекты. Именно на этом этапе причиняется основной ущерб. В условиях концентрации промышленных производств разрушительное действие аварии усиливается за счет инициирования аварий на других предприятиях. Период ликвидации последствий осуществляется с момента локализации (ограничения распространения) аварии до полной ликвидации ее последствий. Продолжительность периода может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

В настоящее время, возникает правовая, эколого-экономическая и научно-техническая проблема — предотвращение ЧС и соответственно формируется новый вид деятельности — защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера (с экологическими последствиями), а также снижение потенциально возможных негативных последствий.

Негативные последствия чрезвычайных ситуаций в ближайшей перспективе будут усиливаться под влиянием следующих факторов [2–5]:

- изменения отношений собственности, когда водохозяйственные;
- объекты оказываются в руках негосударственных предприятий-собственников;
- недопустимо высокого износа технологического, транспортного и очистного оборудования;
- повсеместных нарушений технологической дисциплины, вызываемых использованием некондиционного сырья и материалов, а также недостатком квалифицированных кадров;
- снижения затрат природопользователей на строительство, реконструкцию и эксплуатацию водохозяйственных и природоохранных сооружений и оборудования, на совершенствование технологии;
- нарушения структуры управления, правил и норм технической эксплуатации в связи с неуклоплектованностью персоналом, снижением качества регламентных и эксплуатационных работ, нехваткой финансовых и материальных ресурсов.

При решении указанной проблемы четко проявляется ее иерархическая структура: очевидна необходи-

мость ее решения на всех уровнях — от Федерального до муниципального. Структурированию проблемы обеспечения безопасности способствуют автономизация субъектов Федерации, рост их суверенитета, их стремление к экономической самостоятельности. Именно на этом уровне сосредоточились экономические, экологические, социальные, правовые и иные аспекты обеспечения безопасности в условиях возникновения ЧС. Вместе с тем необходимо отметить значимость нижнего уровня административно-хозяйственной иерархии — предприятия.

Обеспечение безопасности в условиях ЧС основывается на признании необходимости осуществления превентивных инженерно-технических мероприятий, обеспечивающих возможность управления развитием потенциально возможных сценариев развития ситуаций; на необходимости создания организационно-экономического механизма взаимодействия всех заинтересованных хозяйствующих субъектов; на приемлемости только экологосовместимых и безопасных объектов, технологий и техники; на признании приоритета безопасности при организации любых видов деятельности.

Из экономических задач, встающих при реализации противопаводковых мероприятий, наиболее актуальными являются:

- прогнозирование ущерба от наводнений на различные временные уровни и для разной степени хозяйственной освоенности прибрежных территорий;
- оценка экономической эффективности противопаводковых мероприятий с учетом ущерба окружающей среде и остаточного экономического ущерба при различных стратегиях развития паводкоопасных территорий;
- экономическое стимулирование рационального использования паводкоопасных территорий;
- обеспечение гарантий возмещения ущерба от наводнений;
- привлечение инвестиций для осуществления мероприятий по защите от наводнений.

Величина ущерба от наводнений не является постоянной величиной, а изменяется по стохастическим законам. Это порождает искаженное представление об опасности и приводит к тому, что в спокойные по гидрологическим факторам годы наблюдается интенсификация использования паводкоопасных территорий, а большое или выдающееся единичное наводнение может послужить причиной осуществления экономически неоправданных защитных мероприятий.

К числу основных причин возникновения чрезвычайных ситуаций относятся антропогенные, субъективные и природные, объективные факторы [2,3]:

- прогрессирующее сокращение аккумулирующей способности водосборов в результате:
  - урбанизации территорий,
  - застройки паводкоопасных территорий,
  - строительства инженерных сооружений (авто- и железнодорожной сети, мостовых переходов, гидротехнических сооружений и т. п.),

- вырубки и сведения лесов,
- заиления и зарастания русел рек и т. п.;
- нерациональное использование паводкоопасных территорий;
  - ухудшение качества и достоверности прогнозов паводков и половодий;
  - аварии на гидротехнических сооружениях (ГТС) и гидроузлах при прохождении паводков и половодий в результате недостаточной пропускной способности водосбросных сооружений;
  - крайне недостаточное выделение объемов финансирования на предупредительные, адаптационные и эксплуатационные мероприятия.
- просчеты при проектировании гидротехнических сооружений;
- недостаточный объем научно-исследовательских работ.

• особенности метеорологического, гидрологического и экзогенно-геологического характера рек Черноморского Побережья Краснодарского края:

- малая длина и площадь водосбора,
- преобладание дождевого питания,
- значительное превышение максимальных расходов 1 — 3 % обеспеченности среднесезонных расходов и в сотни раз превосходящее расходы 95 % обеспеченности, которое приводит к катастрофическим последствиям.

Необходимость осуществления мероприятий по борьбе с наводнениями, подтоплением и водной эрозией очевидна. Однако виды, размеры и очередность осуществления этих мероприятий должны быть экономически обоснованы.

Исключительное значение имеют предупредительные мероприятия, включающие организацию постоянных гидрометеорологических наблюдений для выполнения достоверных прогнозов начала и дальнейшего развития паводковых процессов в режиме реального времени, а также своевременного оповещения населения и региональных противопаводковых комиссий об опасности возникновения чрезвычайных ситуаций для обеспечения возможности принятия оперативных защитных мер.

Проведение адаптационных мероприятий, предполагающих перенос производственных построек, населенных пунктов и коммуникаций и т.п. из зон периодического затопления и подтопления на защищенные или неподверженные затоплениям территории в настоящее время является достаточно проблематичным, в виду высокой стоимости работ, отсутствия точных данных обследований и государственных программ по данной проблеме.

Инженерно-технические мероприятия включают строительство защитных сооружений (ГТС, дамб обвалования и др.), водохранилищ для аккумуляции паводкового стока; реконструкцию существующих защитных сооружений; регулирование русел рек; аварийно-спасательные работы; ликвидацию последствий от наводнений и др. При этом необходимо отметить, что по экспертным оценкам [6] предотвращаемый экономический ущерб в результате реализации комплекса противопаводковых мероприятий





Наводнение в Туапсе, 2010 г.

в целом по России оценивается в 49,5 млрд. руб., или 76,3 % полного совокупного среднесовременного экономического ущерба в 64,9 млрд. руб. (по данным за 2009 г.). В соответствии с этими же данными [7], предотвращаемый ущерб, как правило, в 30 раз превышает затраты, необходимые для проведения защитных мероприятий.

Обусловленная природными факторами обособленность бассейнов поверхностных водных объектов и взаимозависимость элементов бассейна вызывают необходимость рассматривать бассейн реки как единый объект управления (бассейновый подход). Планирование, составление прогнозов должно осуществляться для бассейна в целом и его отдельных участков с учетом последствий всей совокупности проводимых мероприятий на его территории. Только при соблюдении этих условий, возможно, обеспечить эффективную защиту и снижение ущербов от негативного воздействия поверхностных вод.

В пределах водосборной площади одного бассейна чаще всего располагается несколько субъектов Федерации, имеющих свои интересы в сфере использования водных ресурсов, и наделенных административной, экономической и нормативной правовой самостоятельностью. В этих случаях очевидна необходимость создания системы управления водными ресурсами, которая бы основывалась на разумном сочетании бассейнового планирования и территориального оперативного управления [8].

В комплексе противопаводковых мероприятий необходима разработка и совершенствование нормативного, методического, научного, предпроектного и проектного обеспечения. Этапу проектирования предшествуют научно-исследовательские работы, включающие физическое моделирование участков рек с целью оптимизации параметров сооружений, математическое моделирование, разработку организационно-экономического механизма реализации природоохранных инвестиционных проектов. Новые технические решения защищены патентами России.

Необходимость разработки адекватного организационно-экономического обеспечения реализации природоохранных инвестиционных проектов обусловлена их высокой капиталоемкостью, а также тем, что финансирование противопаводковых мероприятий осуществляется из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов муниципальных образований. В последнее время, в такого рода проектах, расширяется участие сторонних инвесторов, заинтересованных в разработке местных строительных материалов.

Организационно-экономический механизм реализации природоохранных инвестиционных проектов представляет собой систему взаимодействия участников проекта, включающую формы и конкретные количественные параметры их взаимоотношений. В общем случае организационно-экономический механизм включает [2,9]:

- нормативные документы, на основе которых осуществляется взаимодействие участников;
- обязательства, принимаемые участниками в связи с осуществлением ими совместных действий по реализации проекта, гарантии таких обязательств и санкции за их нарушение;
- условия финансирования инвестиций, а также меры по взаимной финансовой, организационной и иной поддержке (предоставление временной финансовой помощи, займов, отсрочек платежей и т. п.). Сюда же входят меры государственной поддержки проекта и/или его участников в различных формах (разрешение на реализацию проекта или включение его в федеральные программы, бюджетное финансирование;
- особые условия оборота продукции и ресурсов между участниками (например, использование бартера или специальных цен для взаимных расчетов, товарное кредитование, безвозмездная передача основных средств в постоянное или временное пользование и т. п.);
- систему управления реализацией инвестиционного



Наводнение в Новороссийске, 2002 г.

проекта, обеспечивающую (при возможных изменениях условий реализации проекта) должную синхронизацию деятельности участников, защиту интересов каждого из них и своевременную корректировку их последующих действий).

Кроме того, стохастический характер воздействия природно-климатических факторов диктует необходимость создания и развития системы страхования, регулируемого государством. Основными видами страховых рисков в водном хозяйстве являются: риск ответственности собственников гидротехнических сооружений или эксплуатирующих организаций при авариях; риск утраты или повреждения имущества; риск убытков при осуществлении предпринимательской деятельности, связанной с использованием водным объектом. Целью создания рынка страховых услуг в водном хозяйстве является финансовое обеспечение ответственности за причиненный вред в результате аварий на водохозяйственных объектах или природных чрезвычайных ситуаций и финансирование мероприятий по повышению безопасности эксплуатации гидротехнических сооружений.

При экспертизе природоохранных инвестиционных проектов, оценке их реализуемости и эффективности информация об организационно-экономическом механизме реализации играет важную роль. Во-первых, без нее нельзя быть уверенным в том, что проект реализуется вообще. Во-вторых, выгодность проекта участники оценивают на основе связанных с этим денежных поступлений и расходов, которые во многом определяются взаимоотношениями участников и другими элементами этого механизма.

В ходе разработки проекта обычно сопоставляется несколько его вариантов. При этом разные варианты проекта могут различаться не только техническими параметрами, но и организационно-экономическим механизмом реализации. Поэтому, рассматривая проектирование как

процесс выработки оптимального варианта, должна быть, предусмотрена и проработка различных вариантов организационно-экономического механизма, наиболее рациональный из которых будет принят к реализации.

Для обоснования целесообразности государственной поддержки природоохранных инвестиционных проектов, ее размеров, сроков и форм необходимо проведение расчета эффективности, подтверждающих:

- эффективность проекта и его соответствие целям и интересам государства и общества;
- согласование интересов участников проекта и предлагаемых мер государственной поддержки.

Финансовая сторона инвестирования проектов включает основной момент: определение источников поступления средств и характер их движения при расчетах за выполненные работы. Участие государства (государственная поддержка) в водохозяйственной деятельности может осуществляться как непосредственно (прямое бюджетное финансирование), так и опосредованно (бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политика). Финансирование крупных природоохранных водохозяйственных проектов должно осуществляться в форме целевых программ и проектов, таких как «Возрождение Волги», «Каспий», «Противопаводковые мероприятия», с выделением приоритетных направлений.

Как показывает практика, затраты на реализацию мероприятий по охране и восстановлению окружающей природной среды, экологизацию отдельных секторов экономики и производств порой сравнимы с капиталовложениями на создание самих производств, а результаты инвестирования не всегда имеют положительный коммерческий эффект. Все это выделяет среди спектра различных целей инвестирования — экологические цели, а долгосрочное инвестирование в решение экологических проблем в отдельное направление инвестиционной деятельности.

Для проведения эколого-экономической оценки инвестиционных проектов необходимо классифицировать проекты и их компоненты по степени потенциального воздействия на окружающую среду. В зависимости от характера, масштабов и степени значимости воздействия на окружающую природную среду выделяют проекты защитных мероприятий от затопления, оползней и т.п., оцениваемые как проекты, снижающие или предотвращающие последствия стихийных бедствий и проекты, связанные с ликвидацией ущерба, причиненного стихийными бедствиями, и носят, как отмечено в работе [7] постфактумный характер. В первом случае, подобные проекты обычно связаны с проведением прямых природоохранных мероприятий и требуют эколого-экономической оценки отдельных сторон проекта; вторые должны осуществляться сравнительно быстро, предусматривают, в основном, восстановление и ремонт существующих хозяйственных объектов. Это проекты, требующие краткосрочных и достаточно больших инвестиций, скорейшего исполнения принятых решений и не должны характеризоваться экономической выгодой коммерческого характера.

Особенность оценки эффективности природоохранных проектов заключается в необходимости учета специфики отрасли, вероятности происходящих процессов, сложности определения величины предотвращенного ущерба, а также отсутствия в большинстве случаев притоков от операционной деятельности.

Степень возможности возникновения чрезвычайной ситуации весьма трудно прогнозируема. Так, на территории г. Новороссийск с достаточным постоянством чрезвычайные ситуации повторяются из года в год, с той лишь разницей, что меняется величина ущерба от них. [2]. Самая масштабная чрезвычайная ситуация наблюдалась 8 августа 2002 г., когда на территорию г. Новороссийска и его окрестности с 2.30 до 18.05.час. с интервалом около 3-х часов, вылилось 362 мм осадков, что составляет полугодовую норму. Одновременно с ливнями в Приморском округе, Широкой балке и х. Дюрсо отмечалось возникновение смерчей в прибрежной морской зоне, выход их на сушу, распад и образование водяных валов. Водяные и селевые потоки, сошедшие с гор, создали критическую обстановку на территории города Новороссийска

и катастрофическую в Широкой балке и поселке Абрау-Дюрсо [2].

Всего на административной территории города в результате стихии: погибло 54 человек; госпитализировано с травмами различной тяжести 24 человека; разрушено 197 жилых домов; повреждено 3094 частных и 47 муниципальных жилых домов; выведено из строя 118 подстанций и повреждено 27,2 км электрических сетей; выведены из строя 4 водозабора в поселках и 2,3 км центральных водопроводов, полностью выведена из строя ливневая канализация города; повреждено и разрушено 16 автомобильных и 18 пешеходных мостов, 4,0 км автомобильных дорог, движение автотранспорта на участках федеральной дороги Крымск — Новороссийск было закрыто на 16 часов. Общий официальный ущерб от стихии на территории г. Новороссийска, сел и поселков превысил 900 млн. рублей, в том числе по объектам муниципальной собственности — 271 млн. рублей [2].

В соответствии с изложенным, следует отметить необходимость комплексного подхода в поиске оптимальных решений, что невозможно без тщательного анализа несовпадающих для различных субъектов природных условий, экономических, социальных интересов. Следует также выделить сложный и противоречивый характер взаимодействия безопасности с другими социальными ценностями, необходимость нахождения в каждом конкретном случае баланса интересов между целями безопасности и другими социальными приоритетами. Осуществление контроля за безопасностью необходимо не только для предотвращения чрезвычайных ситуаций, но и для управления ими. Наряду с общими принципами экологической политики и особенностями обеспечения безопасности в условиях ЧС необходимо исследование границ применения экономических методов управления природопользованием и особенностей использования социально-экономических критериев обоснования требований безопасности к хозяйственным решениям. Таким образом, проблема обеспечения безопасности в условиях ЧС должна рассматриваться единой, целостной, а механизмы ее обеспечения — совместно с механизмами обеспечения рационального природопользования и эффективной охраны окружающей природной среды.

### Литература

1. Серов Г.П. Экологическая безопасность населения и территорий Российской Федерации. — М.: Анкил, 1998.
2. Шишкин В.О., Москаленко А.П., Иванова Н.А. Инвестиции в природоохранную деятельность по предотвращению чрезвычайных ситуаций: организационно-экономический механизм реализации инвестиционных проектов. — Ростов-на-Дону: ГОУ ВПО Ростовский государственный строительный университет, 2008.
3. Шишкин В.О., Островский В.Т. Организационно-экономические аспекты реализации природоохранных инвестиционных проектов // Мелиорация и водное хозяйство. 2007 № 6.
4. Шишкин В.О., Гончаров П.С., Иванова Н.А. Оценка экономической эффективности природоохранных инвестиционных проектов по предотвращению чрезвычайных ситуаций // Актуальные проблемы права и правоприменительной деятельности на Северном Кавказе. — Новороссийск: Краснодарский университет МВД России, 2007.



5. Шишкин В.О., Иванова Н.А. Методические аспекты оценки эффективности природоохранных инвестиционных проектов // Актуальные проблемы мелиорации на Северном Кавказе. Труды. Выпуск 429 (457). Краснодар, 2007.
6. Грищенко Н.С., Шевченко Г.В., Марченко А.А. Предотвращение вредного воздействия половодий и паводков на территории Российской Федерации. // Мелиорация и водное хозяйство. — 2005. — №2.
7. Быстрицкая Н.С. Экономические методы стимулирования природоохранных мероприятий. // Мелиорация и водное хозяйство. — 2004. — №5.
8. Государственная стратегия использования, восстановления и охраны водных объектов России. — М.: Минприроды России, 2002.
9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов — М.: Экономика, 2000.

## Контрольный выстрел в малый бизнес

Бажанов Р.С., студент

Казанский финансово-экономический институт

В странах с рыночной экономикой развитие сектора малого и среднего бизнеса связаны как с большими надеждами, так и с рядом сложностей. Трудно представить подъем уровня жизни или достижение социально-экономической стабильности без здорового роста в этом секторе.

Опираясь на международный опыт можно отметить, что если государство не ставит одной из задач развитие малый и средний бизнес, то последний не способен достичь определенных результатов, а дальнейшее его существование ставится под вопросом. Эффективное развитие малого и среднего бизнеса возможно лишь при условии наличия ряда возможностей, которые могут быть сформированы только при вмешательстве государства, поскольку абсолютное большинство из них зависят от решений, которые принимаются только руководством страны. Однако предоставляемые возможности зачастую сопряжены с рядом трудностей. Ситуация, которая складывается на данный момент в России хорошее тому подтверждение.

Совсем недавно был принят Федеральный закон РФ от 24.07.09 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и Территориальные фонды обязательного медицинского страхования». Данный федеральный закон регулирует отношения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации (далее — ПФРФ) на обязательное пенсионное страхование, Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС) на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) и территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТФОМС) на обязательное медицинское страхование, а также отношения, возникающие в процессе осуществления контроля за исчислением и уплатой страховых взносов и привлечения к ответственности за нарушение законодательства

Российской Федерации о страховых взносах. [1] Нормы закона требуются для выполнения программы обязательного социального страхования граждан, необходимой для социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам. Программа состоит из четырех частей: обязательное страхование на случай временной нетрудоспособности или материнства, обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, обязательное медицинское страхование и обязательное пенсионное страхование.

Вновь введенный Федеральный закон № 212 устанавливает новые ставки страховых взносов. Так, например, ставка взносов пенсионного и социального страхования (бывший единый социальный налог — ЕСН) вырастет с 26 до 34%. Повышение ставок больше всего ударит по малому и среднему бизнесу (далее МСБ), которые используют упрощенную систему налогообложения. Такие организации отчисляли ранее на пенсионное страхование только 14%. В 2011 году их платежи выросли почти в 2,5 раза. По экспертным оценкам, стоящих на «упрощенке» МСБ по стране сейчас от 900 до 950 тыс. К ним можно добавить 3 млн. индивидуальных предпринимателей, которые вообще не платили страховые отчисления, а теперь, согласно нормам нового закона, обязаны это делать. Данное решение государственных чиновников вызвало бурю негодования среди хозяйствующих субъектов в РФ. До сих пор, данная тема находится на пике своей актуальности.

Итак, какие цели преследовало государство, в лице чиновников, создавая данные условия? Действительно ли данный ряд мер способствует тому, чтобы финансировать все предвидящиеся расходы фондов социального страхования и покрыть их дефицит? Не возникнет ли ситуация, сложившаяся 10 лет назад, когда большая часть бизнеса была в тени?

Рассмотрим данное изменение с трех позиций: с позиции государства, со стороны бизнеса и простого рядового населения. Как же повлияет данное повышение на каждый из рассматриваемых субъектов.

Для начала рассмотрим ситуацию с позиции нашего государства. Были проанализированы доклады различных официальных структур, в которых оценивается эффект от ряда принятых мер по увеличению ставок. С большой уверенностью можно сделать вывод, что сегодня, нагрузка на фонд оплаты труда, с точки зрения взносов во внебюджетные фонды, будет одна из самых высоких в Европе. Хотя правительство и провозгласило помощь бизнесу и определило это как одну из приоритетных задач, данные нововведения по крайней мере вводят в тупик. Какая в данной ситуации может быть поддержка субъектам предпринимательства?

Повышение страховых взносов — кардинальная мера, которая направлена на «прикрытие» дефицита бюджетов внебюджетных фондов, которые возникли из-за сложившейся демографической ситуации в стране. Однако пенсионная реформа 2010 года ориентирована на краткосрочные проблемы и совсем лишена «взгляда в будущее». В предстоящие 20 лет больше чем на 10 млн. вырастет количество людей пенсионного возраста и больше чем на 11 млн. упадет число людей в трудоспособном возрасте. Соотношение между ними изменится в 1,5 раза (сейчас оно равно  $1/3$ , а через 20 лет составит  $1/2$ ). [2] Это само по себе серьезный демографический кризис, который не может не оказать воздействия на пенсионную систему и принятые меры показывают только свою неадекватность.

Изначально предполагалось два альтернативных пути сокращения дефицита пенсионного фонда (одного из внебюджетных фондов): изменение структуры пенсионной системы (оптимизация расходов и доходов), либо повышение налогов. Изменение структуры пенсионной системы предполагало уменьшение досрочных пенсий и повышение пенсионного возраста, однако государство пошло по пути повышения налогов. Хотя подсчитано, что данные меры не только не увеличат поступления, но и сократят их. Причем сократят и доходные части бюджетов страны, т.к. уходя в «теневую экономику» не будут отчисляться как страховые взносы, так и налог на доходы физических лиц, который в свою очередь и формирует бюджеты субъектов и местные бюджеты.

Посчитано, что если снижение собираемости будет таким же, как в 2010 году, то разрыв между потенциальным и реально собранным объемом взносов в пенсионную систему достигнет 630 миллиардов рублей, а во внебюджетные фонды в целом — 820 миллиардов рублей [3]

Однако повышение страховых взносов отнюдь не решает проблему дефицитности Пенсионного фонда. По словам министра финансов после повышения страховых взносов в следующем году дефицит уменьшится на 875 млрд. руб., но с 2013 года он снова вернется к величине

1,1 трлн. рублей. То есть эффекта повышения взносов хватит лишь на пару лет.

В 2005 году ставка ЕСН была понижена с 35,6 до 26 процентов. Тогда одной из целей реформы провозглашался вывод зарплат из тени. Впоследствии было признано, что в полной мере этой цели добиться не удалось, хотя экономика все же выиграла от снижения ставок около полутора процентов ВВП. Сейчас, видимо, мы возвращаемся назад. По оценкам экспертов, еще в 2010 году, когда предусматривался льготный период от повышения ставки взноса в ПФР, из системы социального страхования уже «исчезло» 5 миллионов человек.

Однако, помимо финансовой стороны, есть и другая — социальная. На фоне повышения страховых взносов бизнес будет оптимизировать свои издержки как в количественном (массовые сокращения работников), так и в качественном плане (снижать заработную плату). Появится новый виток увеличения числа безработных граждан. На фоне того, что в последнее время из-за влияния мирового экономического кризиса безработица уже дает о себе знать, показывая свой максимум, «новая волна» усилит эти показатели. Таким образом, создастся социальная напряженность в массах, да и государству, в свою очередь, придется увеличивать расходы на пособие для граждан без работы. Также возникнут нежелание граждан заниматься бизнесом и недоверие к власти как к таковой, что сейчас и происходит. Еще один пункт — увеличение инфляции. Увеличение издержек приведет к увеличению цен. Это факт. Запланированный уровень инфляции, по прогнозам некоторых независимых экономистов, останется далеко за реальным.

Социологический опрос среди наиболее пострадавших от данной реформы, субъектов малого и среднего предпринимательства в различных сферах деятельности, дали следующие результаты. Их обобщение показало схожесть в мерах, которые уже проводятся на предприятиях. Так, большинство планирует повышать цены, около 30% — уходить в «тень», примерно 40% — сокращать работников и инвестиции. Эксперты также отмечают, что при росте налоговой нагрузки такое давление либо убьет бизнес, либо заставит уйти в тень, либо сильно сократить занятость. Наполеон Бонапарт в свое время говорил: «Весьма трудно управлять, если делать это добросовестно». Немного перефразировав на современные реалии можно сказать, что весьма трудно вести бизнес, если делать это добросовестно. Поэтому вновь будут разрабатываться «серые» схемы, с помощью которых бизнес собирается уводить со света заработную плату.

Безусловно, все предприниматели согласны, что данная реформа «душит» их и дает «поворот назад» всем новым проектам и расширению производства. Практически во всех больших городах России проводились акции протеста МСБ против данной реформы, так, например, в Ярославле 1-ого декабря 2010 года остановили работу все предприятия на 2 часа, во Владимире — вышли на митинг. Челябинская область выбрала наиболее конструктивный



и цивилизованный метод — за круглый стол сели предприниматели и представители региональной власти. Однако результатов данные меры, к сожалению, не дали.

С позиции граждан нашей страны все выглядит печально. Как уже отмечалось выше, близятся массовые увольнения, следствие чего — социальная напряженность среди населения. Появится новая армия безработных. Для того чтобы предприниматели могли хоть как-то компенсировать потери от нового «страхового пресса», будет наблюдаться тотальное повышение цен на все необходимые продукты питания и вещи. Будет возникать недоверие граждан к действующей пенсионной системе и государству, как институту, вообще. Возникают сомнения в реализации своих конституционных прав на пенсионное обеспечение. Какая пенсия ждет гражданина, если зарплата платится в конверте? Ответ прост — самая минимальная.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что данная реформа не выгодна никому: ни государству, ни бизнесу, ни населению. Более того, реформа является результатом поспешных непродуманных действий. Помимо

того, что было приведено выше, в России будет наблюдаться отток инвестиций. В нашей стране сейчас одна из самых высоких налоговых нагрузок в мире. Реальным инвесторам намного выгоднее вложиться, допустим, в Казахстан, с которым у нас создано единое экономическое пространство, где налоги меньше и созданы особые условия для инвестирования, а уже потом весь товар сбывать на российском рынке. Хотя известный французский писатель Андре Моруа и говорил, что «бизнес — это комбинация войны и спорта», сейчас складывается впечатление, что это «комбинация только войны и войны». Надо предполагать, что существуют другие, наиболее эффективные, меры по созданию сбалансированности бюджетов внебюджетных фондов. Как вариант — перераспределение части НДС на нужды внебюджетных фондов, ведь ресурсы страны, по истине, национальное достояние. Таким образом, существует реальная необходимость в выработке нового механизма реализации пополнения бюджетов социальных фондов и переработке законодательства в этой области для облегчения страхового пресса и, как следствие, развития экономики страны.

### Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2009 года N 212-ФЗ «О страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, фонд социального страхования Российской Федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования»
2. Гурвич Е.Т. Реформа 2010 года: решены ли долгосрочные проблемы пенсионной системы? // Журнал Новой экономической ассоциации № 6, июль, 2010
3. Дмитриев М.Э. Повышение ставки страховых взносов обойдется России в 1,5 процента ВВП // Центр стратегических разработок, Электронный ресурс <http://www.csr.ru>

## Преобразование различных типов муниципалитетов как механизм перераспределения ресурсов

Бойков Д.В., аспирант

Высшая школа экономики (г.Москва)

Вопрос территориальной организации местного самоуправления на протяжении всего периода муниципальной реформы остается одним из актуальных и спорных. Еще более актуальным в данной сфере представляется вопрос преобразования одних типов муниципалитетов в другие, что обусловлено неопровержимостью проработки концепции территориальной организации местного самоуправления. Такая концепция должна соответствовать реальной практике и современным условиям.

При анализе механизмов преобразования муниципального района в городской округ и наоборот была выдвинута гипотеза о том, что имеющиеся недоработки в нормативно-правовом поле в части принципов и способов трансформации муниципалитетов используются представителями региональных элит в целях перераспределения

и конвертирования ресурсов. Для анализа была выбрана попытка преобразования Одинцовского муниципального района Московской области в городской округ и состоявшееся преобразование Светлогорского городского округа Калининградской области в одноименный муниципальный район. Данные муниципальные образования и происходящие в них процессы были детально рассмотрены в рамках одного из исследований Проектно-учебной лаборатории муниципального управления Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики.

Наибольшую публичную огласку получила попытка объединения в единый городской округ Одинцовского муниципального района Московской области и всех поселений, существующих в его территориальных границах.

В конце 2007 года по инициативе главы Одинцовского района А. Г. Гладышева в представительные органы поселений было внесено предложение по преобразованию муниципального района и входящих в него шестнадцати поселений в единое муниципальное образование — городской округ Одинцово. Для реализации этой инициативы предлагалось всем нынешним городским поселениям изменить статус на сельский, а затем провести всеобщее голосование по вхождению данных поселений в единый городской округ на правах сельских территорий.

Таким образом, предполагалось на территории, превышающей площадь Москвы, с 30%-ным сельским населением создать единый город. Два главных довода в пользу инициативы были озвучены руководителем района на встречах с депутатами городских и сельских поселений [6]. Во-первых, отмечалось изменение территориального деления Одинцовского района в ходе реформы местного самоуправления, в результате которого несколько бывших сельских округов получили статус городских поселений. То есть жители данных городских поселений лишились всех «сельских» льгот: ежемесячной 25%-ной надбавки к должностному окладу, компенсации оплаты жилья и коммунальных услуг и т. д. Во-вторых, главный упор делался на том, что практически все поселения лишены возможности перспективного развития по причине низкой наполняемости бюджета. Предполагалось, что единый бюджет нового муниципального образования позволит перспективно развиваться всем без исключения нынешним городским и сельским поселениям, а не только «богатым» Одинцово и сельским поселениям, на территории которых расположены элитные коттеджные поселки, называемые «Рублевкой».

Конечно, возвращение (или приобретение) льгот всегда позитивно влияет на решение населения: данные льготы предусмотрены для сельских населенных пунктов, статусом которых предлагалось наделить все населенные пункты района (соответственно, для этого и необходимо было изменить статус городским поселениям). Однако действительно «возвращенными» льготами они стали бы для городского поселения Новоивановское, которое до 2004 года имело статус сельского округа. Остальные городские поселения (Голицыно, Лесной Городок и т. д.) и раньше имели административный статус поселков городского типа, потому что жители преимущественно сельским хозяйством не занимались. Второй довод вызывает только недоумение, поскольку одна из функций муниципального района — выравнивание уровня бюджетной обеспеченности поселений, в него входящих. Уж для помощи «аутсайдерам» какие-никакие полномочия у района есть.

Как бы то ни было, решение о необходимости проведения голосования и публичных слушаний на тему объединения в новое муниципальное образование единогласно было принято депутатами пятнадцати поселений Одинцовского района.

Правомерностью преобразования заинтересовались лишь депутаты городского поселения Голицыно, которые

обратились с просьбой об экспертном заключении по двум вопросам: возможности и правомерности преобразования Одинцовского муниципального района в городской округ, а также возможности и правомерности преобразования городского поселения Голицыно в сельское поселение (напомним — преобразование шести городских поселений в сельские было необходимо для создания единого муниципального образования с сельскими территориями). Эксперты дали отрицательное заключение по обоим вопросам [5].

Помимо депутатов городского поселения Голицыно гражданскую активность проявили и многие жители района. Акции протеста против задуманного преобразования состоялись не только на территории района, но и в центре Москвы. В конечном итоге инициатива руководства района не нашла практической реализации, однако необходимо понять истинные причины, породившие стремление к созданию единого муниципального образования, и то, к каким последствиям привело бы создание городского округа.

Прежде всего, отметим возможные отрицательные последствия для жителей Одинцовского района. Сложно, например, представить, каким могло бы быть решение об установлении единого земельного налога для территории площадью 1270 кв. км, на которой расположены уже упомянутая «Рублевка» с ее роскошными коттеджами и скромные сельские поселения Ершовское и Никольское. Кроме этого, в экспертном заключении отмечалось, что «вряд ли возможно установление единого экономически обоснованного тарифа на транспортное обслуживание населения, что неминуемо отрицательно скажется на развитии конкуренции в транспортном обслуживании».

Предполагаемое преобразование лишило бы жителей удаленных поселений возможности участия в публичных слушаниях, например, по бюджету или различным программам развития. Более того, значительная удаленность будущей администрации вообще отстранила бы значительную часть населения от какого-либо участия в местной жизни. Таким образом, органы местного самоуправления единого муниципального образования получили бы возможность принимать решения в значительной степени без учета мнения населения.

Но ради чего все было затеяно на самом деле? Один мотив можно предположить. Наличие в районе престижных земельных участков, высокая цена на землю (налоги с которой поступают в местный бюджет) порождают стремление к единоличному контролю над финансовыми потоками, и этот контроль приобрел бы глава городского округа.

Неоднозначная и сложная по своей форме ситуация возникает в том случае, когда региональные власти стремятся ликвидировать искажения федерального законодательства и воссоздать на территории искусственно созданных городских округов двухуровневую модель местного самоуправления. Такая задача встала перед ор-

ганами власти Калининградской области. Начало процессам по созданию двухуровневой системы местного самоуправления по всей области положило обращение губернатора Г. В. Бооса в областной Уставный суд о проверке соответствия уставу Калининградской области законов области от 5 ноября 2004 года № 437–446, в соответствии с которыми десять муниципальных районов (Неманский, Багратионовский, Нестеровский, Краснознаменный, Черняховский, Полесский, Озерский, Славский, Гусевский, Гурьевский) были наделены статусом городских округов. Уставный суд признал данные законы не соответствующими уставу Калининградской области. Областной думой также было рассмотрено преобразование Светлогорского городского округа в Светлогорский муниципальный район, и 25 октября 2007 года соответствующий закон был принят. Законодательные акты, применяемые для данного муниципалитета как городского округа, были признаны утратившими силу.

Светлогорский муниципальный район — часть федерального курорта «Светлогорск—Отрадное» — является базой ведомственных санаториев Министерства обороны РФ, а также местом отдыха так называемых «невыездных» граждан. Это бездотационный, с профицитным бюджетом муниципалитет. Этот фактор обеспечивал его автономность от области.

Калининградская область, для которой всегда была характерна «автономность» политической элиты, «не принимала» выходцев из Москвы и Санкт-Петербурга до прихода на пост губернатора Георгия Бооса. Однако данная тенденция в Светлогорске продолжала сохраняться до недавнего времени. Можно предположить, что губернатору было необходимо поставить в таких перспективных с точки зрения инвестиций муниципалитетах свои креатуры, разрушив таким образом «традицию» независимости местной власти. Факт того, что пришедший в 2005 году Г. Боос обратился в Уставный суд по поводу законов, принятых в конце 2004 года, косвенно подтверждает это предположение.

Принятый закон Калининградской области «Об организации местного самоуправления на территории Светлогорского городского округа» наделил территорию статусом муниципального района, в котором было создано три городских поселения: «Город Светлогорск», «Поселок Донское» и «Поселок Приморье». Были также установлены границы Светлогорского муниципального района и трех вновь образованных поселений, а также численность представительных органов первого созыва данных поселений.

Сразу после принятия закона «Об организации местного самоуправления на территории Светлогорского городского округа» двое граждан, являющиеся жителями города Светлогорска, обратились в Калининградский областной суд с заявлением об оспаривании названного Закона Калининградской области и, уточнив основания заявленных требований, сослались на то, что оспариваемый нормативный правовой акт принят в нарушение ст. 12

Конституции РФ и раздела 4 Основных положений государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации, утв. Указом Президента РФ от 15 октября 1999 года № 1370, а также ч. 2 ст. 59, ст. 62 Устава Калининградской области и установленного законодательством Калининградской области порядка подготовки и принятия законов Калининградской области.

Полагали оспариваемый Закон не соответствующим положениям ст.ст. 1, 3, 11, 13, 23, 34, 35, 36, 40 Федерального закона от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

По их мнению, не соответствует требованиям ст.ст. 2, 11 Федерального закона № 131-ФЗ наделение статусом городского поселения вновь образованных муниципальных образований «Поселок Донское» и «Поселок Приморье», не имеющих развитой транспортной, социальной и иной инфраструктуры.

Считали, что оспариваемый Закон противоречит ч. 1 ст. 1 Федерального закона № 131-ФЗ, поскольку сельские населенные пункты Лесное, Маяк, Марийское, Молодогвардейское не наделены статусом муниципального образования, чем нарушены права проживающих в этих населенных пунктах граждан. Утверждали, что оспариваемым Законом нарушено их право на местное самоуправление, поскольку существовавшее муниципальное образование «Светлогорский городской округ», не имевшее соответствующего статуса, преобразовано в Светлогорский муниципальный район с образованием в его составе городских поселений без учета мнения населения, по истечении установленного п. 1 ч. 1 ст. 85 Федерального закона № 131-ФЗ пресекательного срока.

Кроме того, федеральное законодательство не предусматривает право органов государственной власти субъектов РФ устанавливать численность, срок полномочий, дату выборов и порядок формирования органов местного самоуправления муниципальных образований, образованных путем преобразования [2].

В удовлетворении основной части требований суд отказал, и Верховный суд поддержал эту позицию [3].

25 мая 2008 года состоялись выборы депутатов в советы депутатов поселений во всех трех вновь образованных городских поселениях, из числа которых были избраны мэры, а затем заключены соглашения с сити-менеджерами. В совет депутатов городского поселения «Приморье» было избрано всего двое местных жителей, остальные восемь — представители области, также как и сити-менеджер. Стоит отметить, что не оказалось ни одного депутата старше 35 лет [4]. Сходная ситуация сложилась в городском поселении «Донское». Таким образом, нижний уровень муниципальной власти стал лояльным губернатору. После этого для полной «смены караула» оставалось дождаться выборов главы района из числа депутатов районного совета (15 человек), образованного из глав поселений, входящих в состав Светлогорского района, и из депутатов представительных органов

указанных поселений, избираемых представительными органами поселений из своего состава в соответствии с равной независимо от численности населения поселения нормой представительства. Главным претендентом был единоросс Владимир Решетин, застреленный, однако, за несколько дней до первого заседания, в результате чего затянувшаяся процедура была все-таки завершена 22 декабря 2009 года избранием главой района Игоря Партулеева.

Схема «губернаторской экспансии» была реализована через смену статуса муниципалитета: из цельного городского округа была образована двухуровневая система местного самоуправления (район и городские поселения). Следовательно, увеличилось количество людей, занимающих «властные» посты, и на эти места с применением различных технологий были поставлены либо выбраны лояльные областной власти люди.

Можно предполагать, что в дальнейшем планировалось создать отдельный муниципальный район, который объединил бы все прибрежные и те, что входят в состав федерального курорта. Более того, самим руководством Калининградской области была выдвинута инициатива по существенному изменению территориальной структуры: из 22 крупных муниципальных образований (муниципальных районов и городских округов) предлагалось оставить два городских округа и восемь муниципальных районов. Высказывается аргумент, что это создаст более предпочтительные условия для реализации Стратегии социально-экономического развития области.

Таким образом, границы федерального курорта смогут совпасть с административными границами района, что делает последний привлекательным с точки зрения освоения федеральных средств — гораздо удобнее вкладывать средства, выделяемые на один район (в котором у власти будет находиться доверенное лицо губернатора, а, следовательно, и федерального центра), нежели распылять их между двумя-тремя. Если город-курорт Анапа объединялся с целью консолидации ресурсов, то в данной ситуации ресурсы необходимо было сначала получить.

Подобный переход от одноуровневой территориальной структуры (городской округ) к двухуровневой (муниципальный район и поселения на его территории), не предусмотренный федеральным законодательством, можно рассматривать как метод по привлечению и конвертированию ресурсов, примененный в данном случае региональной и федеральной властями.

Возможности изменения границ муниципальных образований и трансформация одного вида муниципалитета в другой (городского округа в муниципальный район и наоборот) не нашли отражения в федеральном законодательстве. Лакуны в законодательстве вызывают у властей разного уровня желания и возможности посредством преобразования муниципальных структур решить какие-то собственные проблемы, и все неудавшиеся и удавшиеся попытки такого рода трансформаций можно рассматривать в качестве способов присвоения и конвертирования общественных ресурсов.

Таблица 1

## Правовые формы преобразования муниципальных образований

Предусмотренные ФЗ-131	Не предусмотренные ФЗ-131
Создание муниципального образования	
Создание поселения на межселенной территории.	—
Преобразование муниципальных образований путем их объединения	
1) объединение поселений в границах одного муниципального района; 2) объединение городского округа и поселения; 3) объединение муниципальных районов.	1) объединение поселений различных муниципальных районов; 2) объединение городских округов; 3) объединение муниципального района и всех поселений в его границах в единый городской округ.
Преобразование муниципальных образований путем их разделения	
1) разделение поселения на два и более поселений; 2) разделение муниципального района на два и более муниципальных районов.	1) разделение городского округа на муниципальный район и входящие в него поселения (то есть преобразование городского округа в муниципальный район); 2) разделение городского округа на два и более городских округов.
Изменение статуса муниципального образования	
1) преобразование городского поселения в городской округ; 2) преобразование городского округа в городское поселение.	1) преобразование сельского поселения в городское; 2) преобразование городского поселения в сельское.
Упразднение муниципального образования	
Упразднение поселения.	—



В заключение следует напомнить, какие возможности трансформации муниципальных образований предусматривает закон о местном самоуправлении, а о каких умалчи-

вает. Естественно, возникает вопрос: не следует ли добиваться от федерального законодателя ясного и недвусмысленного ответа по каждому пункту «умолчаний»?

### Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Решение Калининградского областного суда от 3 марта 2008 года № 3–8/08 ([www.pravoteka.ru/docs/kaliningradsкая\\_oblast/2017.html](http://www.pravoteka.ru/docs/kaliningradsкая_oblast/2017.html)).
3. Определение Верховного суда РФ от 21 мая 2008 года № 71-Г08–9 ([www.pravoteka.ru/docs/kaliningradsкая\\_oblast/1361.html](http://www.pravoteka.ru/docs/kaliningradsкая_oblast/1361.html)).
4. Интервью с депутатами городского Совета поселения Приморье Светлогорского муниципального района, 01.04.2009 г. (архив Лаборатории муниципального управления).
5. Энциклопедия местного самоуправления. Экспертное заключение — <http://emsu.ru/lg/0711/ppp-9.htm>.
6. «В единстве наша сила и ...спасения», 12.10.2007 г. Информационный Интернет-портал района Одинцово. инфо — [www.odintsovo.info/news/?div\\_id=20&id=13360](http://www.odintsovo.info/news/?div_id=20&id=13360).

## Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях

Гимазетдинова Э.Я., студент; Владимиров И.А., кандидат юридических наук, доцент  
Башкирский государственный аграрный университет (г. Уфа)

Состояние ЖКХ стало в современной РФ критической социальной проблемой. С 1991 года капитальный ремонт жилищного фонда страны был практически прекращен, и это достояние стало на глазах деградировать.

Цель данной статьи — проинформировать об актуальности жилищной проблемы.

Итак, наши задачи таковы: во-первых, обосновать актуальность темы жилищной проблемы; во-вторых, найти основные пути решения жилищной проблемы.

Актуальность жилищной проблемы заключается в острой нехватке жилья, соответствующего нормативным и потребительским требованиям, для значительной части населения. Жилищная проблема имеет несколько важных аспектов:

- 1) дефицит жилья — количественный аспект;
- 2) несоответствие структуры жилищного фонда демографической структуре семей — структурный аспект;
- 3) несоответствие имеющегося жилищного фонда требованиям к потребительским качествам жилья — качественный аспект.

Один из важных аспектов данной проблемы является то, что Средняя жилищная обеспеченность в городах страны составляет не более 18 кв.м. общей площади жилья на одного жителя, часть населения имеют менее 9 кв.м. на душу населения, зачастую, в коммунальных квартирах (рис. 1).

Как видно на рисунке 1, 8% россиян проживают либо в общежитии и служебных квартирах, либо снимают жилье. Половина обитателей общежитий это представители двух низших страт, а не проживающие в служебных квартирах депутаты. Лишь 15% обладателей служебного жилья относятся к стартам от 5 и выше, составляющим верхние че-

тыре дециля. Снимают жилье также не столько люди с высоким доходом, сколько малообеспеченные семьи — 58% арендаторов относят к трем низшим стратам, и лишь 5% к сравнительно благополучным слоям, представляющих два верхних дециля. Более того, основная часть арендаторов имеет жилье с маленьким метражом и не всеми коммунальными удобствами. Еще около 6% проживают в коммунальных квартирах или в части дома, не имеющих коммунальных удобств. По уровню жизни — это неблагополучная часть населения.

Еще одним важным аспектом данной проблемы является то, что оборудование и коммуникации в теплоснабжении находятся в изношенном состоянии. По данным Минэнерго РФ на 2008 год, «около 50% объектов инженерных сетей требуют замены, не менее 15% находятся в аварийном состоянии. На каждые 100 км тепловых сетей ежегодно регистрируется в среднем 70 повреждений. Потери в тепловых сооружениях и сетях достигают 30%». В 2009 году доля тепловых сетей, выслуживших установленные сроки, увеличилась до 32,7%, а по водопроводным сетям — до 43,9%. В теплоснабжении с каждым годом растет число аварий. Так, за отопительный сезон 2009–2010 годов в ЖКХ зафиксировано более 18,7 тысяч технологических нарушений и мелких аварий, по сравнению с прошлым годом рост составил 27%.

Главной причиной большого количества аварий, по моему мнению, является следствием недостаточных инвестиций в отрасль, так как в 2009 году в ЖКХ было вложено около 170 миллиардов рублей инвестиций, что составляет менее 6% от оборота рынка услуг ЖКХ.

Таким образом, жилищная проблема является весьма



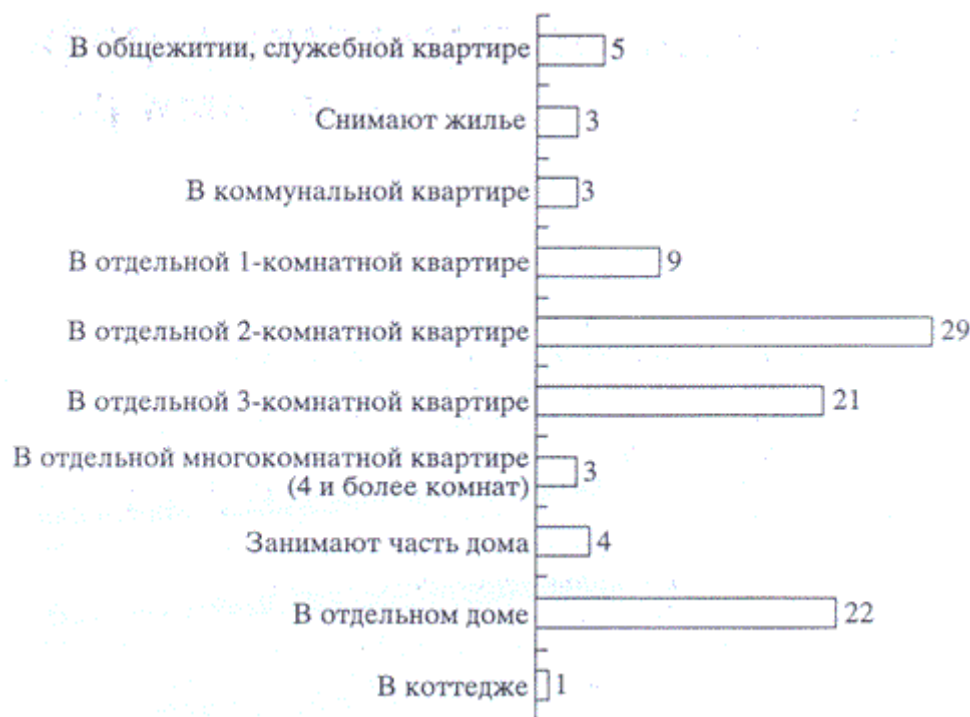


Рис.1. Тип жилья, в котором проживают россияне в %.

многогранной, требующей значительных усилий по ее решению.

Основные пути решения жилищной проблемы:

- снижение тарифов на жилищно-коммунальные услуги;
- повышение доступности жилья для широких слоев населения (создание благоприятных условий для развития рынка жилья и жилищных услуг по эксплуатации жилищного фонда и т.д.);
- повышение качества эксплуатации жилищного фонда (существенное улучшение содержания и ремонта жилищного фонда, экономия энергетических ресурсов и т.д.);
- совершенствование системы обеспечения жильем социально незащищенных категорий населения (разработка эффективных систем целевой поддержки социально незащищенных групп населения, предоставление бесплатного жилья или на льготных условиях и т.д.).

Исходя из опыта развитых стран, в которых жилищная проблема практически решена, можно определить следующие характерные черты функционирования жилищной сферы:

- большая часть жилищного фонда города находится в частной или коллективной собственности, а городской жилищной фонд составляет лишь незначительную часть (10–15%);
- уровень дохода большинства населения позволяет полностью оплачивать наем жилья или содержать его в качестве собственника, вносить первоначальный взнос на строительство и выплачивать соответствующие проценты;

— собственники жилья несут все расходы на его содержание, ремонт и восстановление и выплачивают страховые взносы и налоги на недвижимость;

- субсидии на содержание жилья выплачиваются для ограниченной части нанимателей с низкими душевыми доходами;
- приобретение жилья в большинстве случаев осуществляется в кредит на длительный срок (10–25 лет);
- используются разные формы кредитования, в том числе ипотечные кредиты под залог недвижимости;
- строительство и сдача внаем жилья является прибыльной коммерческой сферой и потому привлекательны для частного капитала.

Для практической реализации приведенной выше системы необходимы следующие условия:

- 1) наличие развитого рынка жилья и подрядных работ;
- 2) достаточно высокий уровень жизни большинства населения;
- 3) устойчивое и надежное действие механизма инвестирования, долгосрочного кредитования и страхования;
- 4) политическая, социальная и экономическая стабильность.

Таким образом, можно сделать вывод, что эти условия пока в нашей стране не сложились, и поэтому быстрый переход к рассматриваемой системе невозможен. Но это не означает, что решение жилищной проблемы должно быть отодвинуто на долгий срок. Развитие жилищного строительства и повышение уровня содержания жилищного фонда возможно и в современных условиях.

*Литература*

1. Канцелярия реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации
2. Фадеев В.И. Муниципальное право России. М.:1994, с. 28
3. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, № 35, ст. 3506
4. Жилищные условия и коммунальное обслуживание населения: Справочно-информационное пособие для специалистов ЖКХ и населения. — М.: Госстрой России, 2000
5. Конюхов Л.Н. и др. Анализ финансового состояния жилищно-коммунального предприятия // ЖКХ — 2001 — №6 — с. 10.
6. Дронов А.А. О состоянии ЖКХ России и перспективах его формирования // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ — №6—7 — 2001 — с. 34,46.

## Инструменты управления продолжительностью жилищного строительства в крупном городе

Королева И.Б., аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск)

Роль и эффективность сокращения цикла в жилищном строительстве общеизвестна. Менее изучены факторы этого явления и еще меньше, меры по сокращению длительности цикла. Различные значения превышения длительности строительного цикла в разных регионах и даже в одном городе (по нашим исследованиям, от минус 18% до плюс 333%) с одной стороны свидетельствуют о наличии серьезной проблемы сокращения строительного цикла, а с другой — подают надежды на то, что для ее решения имеются внутренние резервы подрядных организаций.

Актуальность рассматриваемой проблемы можно проиллюстрировать на примере жилищного строительства г. Иркутска. Проведенные нами расчеты по объектам жилищного строительства, введенным в эксплуатацию в г. Иркутске за последние годы, дают основание для ряда выводов, имеющих важное теоретическое и практическое значение.

1. Этап жилищного строительства в г. Иркутске не совпадает по длительности с нормативными значениями, причем отклонения наблюдаются как в меньшую, так и в большую стороны.

2. Большая часть объектов (96 %) не укладываются в нормативную продолжительность этапа и превышают ее.

3. В целом по всей совокупности объектов, введенных в эксплуатацию в 2007 и 2008 гг., фактическая длительность этапа строительства превышает нормативную в среднем на 66%.

4. Отклонения фактической длительности этапа строительства от нормативной значительно колеблются и находятся в интервале от минус 18 % до плюс 332,7%.

5. Каждый построенный объект жилищного строительства уникален, что подтверждается индивидуальной величиной нормативной продолжительности этапа стро-

ительства, находящейся в интервале от 7,2 месяца до 42 месяцев.

Абсолютная величина продолжительности этапа строительства в г. Иркутске значительно колеблется в совокупности единиц (построенных объектов), что обусловлено двумя группами факторов: варьирующей нормативной величиной, которая является следствием конструктивно-технологических особенностей объектов жилищного строительства, и совокупностью обстоятельств (факторов) организационного характера, принадлежащих строительной организации и ее взаимодействию с внешней средой.

В табл. 1 проиллюстрированы колебания строительного цикла при строительстве домов с одинаковой нормативной продолжительностью.

Проведенный нами анализ показал, что при прочих равных условиях на продолжительность строительного цикла оказывает влияние организационный потенциал строительного предприятия, который более высокий у крупных организаций, таких как ООО «ВостСибСтрой», ОАО «Новый город», ООО «Нью-Лен-Ойл» и другие.

Совокупность компонентов, входящих в организационный потенциал, представляет собой не что иное, как один из основных факторов производства, известный под названием предпринимательская активность и способность. Сокращение сроков жилищного строительства, в конечном итоге зависит от бизнес-решений собственников предприятий, обладающих тем или иным предпринимательским потенциалом. Предпринимательский потенциал является ключевым фактором производства по отношению к таким традиционным факторам, как земля, труд и капитал. Именно предприниматель объединяет данные факторы в единый процесс производства, создавая их новую комбинацию на рынке. Анализ форм

Таблица 1

Расчет отклонений фактической длительности этапа строительства жилых объектов от длительности по нормативу

№ п/п	Интервал нормативных значений длительности этапа строительства, мес.	Количество объектов	Сумма отклонений фактической длительности от нормативной величины, мес.	Сумма нормативных значений длительности, мес.	Отношение фактической продолжительности этапа строительства к нормативной величине, %
1	2	3	4	5	6
1	от 7 до 9	6	27,2	49,8	55
2	от 9 до 11	8	101,6	77,7	131
3	от 11 до 13	11	155	130,5	119
4	от 13 до 15	11	70,6	151,1	47
Итого:		36	354,4	409,1	87

собственности и организационно-правовых форм в существующей практики предприятий Иркутской области показал решающую роль собственника в обеспечении эффективности работы строительного предприятия. В настоящее время в Иркутской области преобладающей (около 83%) организационно-правовой формой среди строительных предприятий является общество с ограниченной ответственностью. Остальные 17% распределены между акционерными обществами, муниципальными предприятиями и индивидуальными предпринимателями. При этом собственник и руководитель компании является одним лицом не только в малых, но и в крупных строительных организациях. Собственник строительного предприятия является не просто рантье, но и менеджером, принимающими управленческие решения, влияющие на сроки строительства объектов. Из этого следует, что фактическая продолжительность этапа строительства одного и того же объекта будет отклоняться от нормативной величины в зависимости от уровня предпринимательского потенциала строительной организации, построившей его. Такой подход позволяет расклассифицировать строительные организации, положив в основу классификации уровень предпринимательского потенциала (табл. 2).

Превышение фактической продолжительности этапа строительства для одного объекта необходимо оценивать по относительной величине, исчисляемой отношением разницы между фактической и нормативной величинами этапа к его нормативной величине, то есть расчет осуществлять по формуле:

$$KД = \frac{Tф - Tн}{Tн} \times 100 \%$$

где КД — коэффициент соблюдения нормативной продолжительности этапа строительства; Тф — фактическая длительность этапа строительства; Тн — нормативная длительность этапа строительства по СНИП 1.04.03–85\*.

Для совокупности жилых объектов строительной организации расчет следует производить по формуле:

$$\overline{KД} = \frac{\sum_{i=1}^n (Tфi - Tни)}{\sum_{i=1}^n Tни} \times 100 \%$$

где КД — коэффициент соблюдения нормативной продолжительности этапа строительства по совокупности объектов; Тфi — фактическая длительность этапа строительства i-го жилого дома; Тни — нормативная длительность этапа строительства по СНИП 1.04.03–85\* i-го жилого дома; i — от 1; n — индекс жилого дома.

Предложенная классификация направлена на повышение информационной прозрачности строительной сферы на городском и региональном уровнях. Проведенный авторами экспертный опрос показал отсутствие открытой и достоверной информации о сроках жилищного строительства в г. Иркутске. Это связано с тем, что подавляющее большинство строительных предприятий г. Иркутска не проводят расчет и анализ плановой и фактической продолжительности как всего инвестиционно-строительного цикла, так и этапа строительства возводимых объектов. Тем самым они не имеют объективной картины по срокам инвестиционно-строительного цикла и этапа строительства как на своем предприятии, так и по рынку в целом.

По нашему мнению, для управления продолжительностью этапа строительства жилых объектов на региональном уровне служба Строительного надзора Иркутской области на регулярной основе должна формировать рейтинг строительных организаций с использованием предложенной автором классификации. Для получения объективного и независимого рейтинга служба Строительного надзора обладает всей необходимой информацией по всем строящимся жилым объектам в г. Иркутске. Данные о нормативной продолжительности строительства объектов содержатся в проектах организации строительства каждого жилого объекта. Для определения фактической продолжительности строительства объектов необходимо использовать данные, содержащиеся в актах сдачи-приемки объектов строительства договоров генерального подряда. Предлагаемый рейтинг строительных

Таблица 2

Классификация строительных организаций по уровню предпринимательского потенциала

Класс строительной организации	Превышение фактической продолжительности этапа строительства над ее нормативной величиной по СНиП, %	Уровень предпринимательского потенциала
1	0	Очень высокий
2	0 – 10	Высокий
3	10 – 30	Удовлетворительный
4	30 – 50	Низкий
5	50 и более	Очень низкий

организаций должен носить открытый характер, ежегодно размещаться и обновляться на сайтах службы Строительного надзора и НП «Саморегулируемая организация строителей Байкальского региона».

Предлагаемый инструмент будет способствовать сокращению длительности этапа строительства, так как он обладает следующими преимуществами:

1) формирует имидж строительной организации в части ее способности взаимодействовать с окружающей средой;

2) служит ориентиром для заказчиков при выборе строительной организации;

3) стимулирует строительные организации продвигаться к более высокому, то есть к уровню первого класса, а организации первого класса — к сохранению достигнутого статуса;

4) усиливает действие фактора конкурентоспособности;

5) позволяет городской администрации вырабатывать отношение к каждой строительной организации и учитывать его при проведении конкурсов и решения других вопросов жилищного строительства города;

6) создает с одной стороны условия для объективной оценки способностей строительной организации (со стороны участников рынка) соблюдать установленные сроки строительства, а с другой — возможности для объективной самооценки строительной организацией своих производственных возможностей;

7) выступает в роли движущей силы совершенствования всей системы жилищного строительства города.

Другим важным инструментом управления продолжительностью строительства является формирование системы ответственности заказчика и подрядчика за целевое использование средств, предназначенных для возведения конкретного объекта. Подобная идея витала в советское время при организации бригадного хозрасчета, но она так и не была практически реализована из-за отсутствия экономических стимулов и действенного механизма. В настоящее время ее осуществлению мешает сформировавшийся слабоконкурентный рынок жилищного строительства, менталитет (неумение отстаивать свои права) и «крепостная зависимость» дольщика от компании, осуществляющей строительство жилого объекта. Дольщик фактически не может забрать вложенные средства, готов мириться с задержкой сроков строительства объекта, лишь бы не быть обманутым. Подрядчик, пользуясь этим, эффективно работает, пока позволяет законодательство, действует принцип «пирамиды», и растет цена квадратного метра. Отсутствие этих условий губительно, не случайно в условиях экономического кризиса подрядные организации пострадали сильнее других. Таким образом, решение проблемы управления продолжительностью жилищного строительства связано не с отдельными мероприятиями, а с формированием соответствующего механизма, позволяющего комплексно устранять все ее аспекты.

## Особенности отечественного предпринимательства

Репкина О.Б., кандидат экономических наук, доцент  
Российская Академия предпринимательства

Особенности отечественного предпринимательства заключаются в том, что предпринимательский слой практически весь формировался из представителей вчерашней номенклатуры, вопреки здравому порядку вещей, когда идеи предпринимательства зарождаются в самом низу. «Предпринимательские структуры вырастают не столько из частной собственности, сколько из институтов бывшей системы» [1, с. 380].

Несмотря на то, что в дореволюционной России пред-

принимательство зарождалось, пройдя через все этапы становления буржуазии, как класса, но перерыв более чем на 70 лет привел к тому, что преемственность исторического развития отечественного предпринимательства осталась в прошлом. Повторное формирование отечественного предпринимательства проходило на основе равновероятностного рыночного риска с опорой на идеологию индивидуального успеха, но на базе номенклатурно-бюрократической подстраховки, основанной на

принципе круговой номенклатурной поруки, что в целом искажило картину формирования цивилизованных рыночных отношений.

Выделим основные направления изучения российского предпринимательства:

1 историческое — заключается в описании и исследовании развития предпринимательства с учетом российских условий (П. Бурдые, В. Тимельсон, Л. Д. Нельсон, Л.В. Бабаева, Р. О. Бабаев),

2 экономико-правовое — сконцентрировано на анализе экономических условий, ресурсного потенциала, качества предпринимательской среды (А. Л. Журавлев, В.П. Позняков, Я. М. Рощина),

3 мотивационно-поведенческое — опирается на исследование стимулов и мотивов предпринимательской деятельности, особенностей поведения предпринимателей (В. В. Радаев, М. Б. Щепакин),

4 социокультурное — ориентировано на анализ социальных и социокультурных характеристик предпринимательства (И. Бунин, О. К. Емельянов, Т. И. Заславская).

В основном все направления исследования носят социологический характер и изучают общие проблемы предпринимательской деятельности.

Основная цель современного предпринимательства заключается в поиске новых возможностей по удовлетворению существующих на рынке потребностей и формированию новых. В основе успеха бизнеса должно лежать не столько то, что думает фирма о своей продукции, а то, что думает потребитель о своей покупке или получаемой услуге и в чем он видит их ценность. Такой подход определяет сущность бизнеса, его направленность и формирует шансы на успех.

Предприниматель это человек с особым социопсихологическим профилем, обладающий развитым интуитивным мышлением, позволяющим идти на обоснованный риск. По своей природе он — инноватор, умеющий нестандартно решать задачи, сопротивляться давлению внешних обстоятельств лучше, чем остальные. Это отражается в способности быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию, быстром поиске нужной информации и качественных идей, обнаружении нестандартных путей решения и скрытого смысла имеющейся ситуации, поиске альтернативных решений, а также гибкой модели поведения при достижении выделенной цели.

Предпринимательская деятельность представляет собой самоорганизующуюся систему, которая способна не только возвращаться в исходное состояние, но и искать новые пути развития через последовательность нестабильных состояний. Привычная концепция самоорганизации предполагает способность системы к возврату в стабильное состояние после временного нарушения.

Интересно рассмотреть природу самоорганизации систем и определить являются ли они самоорганизующимися благодаря нарушениям или вопреки им. С одной стороны отсутствие нарушений во внешней среде привело бы к отсутствию такого требования к системе как ее самоорганизация, но, с другой стороны, такие условия невозможны в

практической деятельности. Следовательно, наличие изменений приводит не только к возникновению принципа самоорганизации, но дает возможность системе развиваться на качественно новом уровне.

Концепция самоорганизации реализуется посредством регулирования системы. Но в краткосрочном плане оно требует стратегического обновления и увеличения разнообразия возможных путей развития системы, в то время, как долгосрочное регулирование требует снижения разнообразия. В результате, в практической деятельности нередко возникают ситуации, когда инициативы в рамках стратегического поведения не вписываются в принятую стратегию фирмы. Инновационные предложения не всегда вписываются в стратегические направления развития фирмы, что может отрицательно сказаться в долгосрочной перспективе.

Основная проблема руководства при оценке и отборе инновационных предложений, особенно связанных со значительными затратами, в отсутствии возможности безошибочного выбора правильных предложений, а также подбора наиболее эффективных организационных форм для его реализации.

Наиболее приемлемыми являются проекты, которые наиболее эффективно встраиваются в существующую структуру производства, используют сложившиеся производственные связи, устоявшиеся потоки материальных и информационных ресурсов и требуют значительных дополнительных затрат. Однако такие проекты не всегда являются самыми эффективными в долгосрочной перспективе.

Для повышения эффективности процесса разработки и внедрения новых видов продукции и технологий необходимо развивать и стимулировать новаторский стиль поведения в фирме. Это предполагает, что бюрократический аппарат крупных фирм должен использовать организационные формы, аналогичные применяемым малыми инновационными фирмами. Такая практика позволит высвободить творческий потенциал высококвалифицированной рабочей силы, путем снятия необоснованных бюрократических барьеров через расширенное использование бригадных форм организации труда, разнообразных типов небольших инновационных подразделений, деятельность которых опирается на принципы мелкого независимого предпринимательства.

Особые управленческие приемы и подходы, посредством внутрифирменной предпринимательской деятельности расширяют самостоятельность работников и стимулируют инициативный поиск новых решений, помогают снизить давление со стороны конкурентов и справляться с конкурентными угрозами. Активность стимулирования внутрифирменного предпринимательства сокращается, когда существующие направления деятельности организации развиваются успешно и резко возрастает, когда положение дел ухудшается.

Таким образом, развитие внутрифирменного предпринимательства вызывается в основном внешними конкурентными факторами. Внутренние факторы также сти-



мулируют инициативных сотрудников к использованию неиспользуемых материальных, технологических, маркетинговых, организационных и других ресурсов.

В случаях, когда принятая стратегия и спланированное стратегическое поведение не использует потенциальные возможности организации, возрастает необходимость проявления автономного стратегического поведения.

Разница между внутрифирменным и частнособственным предпринимательством заключается в том, что первое формируется в процессе внутрикорпорационной предпринимательской деятельности, проявляется как результат существующих в фирме ресурсных комбинаций и как следствие зависит от них; второе представляет собой комбинацию привлеченных ресурсов в совокупности способностей и знаний индивидуального предпринимателя и не зависят от привлекаемых ресурсов.

Предпринимательство как социально-экономическая категория включает свободную, активную, рисковую, инновационную деятельность в условиях рыночных отношений, направленную на поиск новых сфер вложения капитала, создание новых и совершенствование имеющихся товаров и услуг и эффективное использование возникающих ситуаций и возможностей. Управленческие решения в предпринимательских организациях характеризуются совершенно новым качеством в совершенствовании рыночных механизмов, ускорении научно-технического прогресса и развитии ценностных ориентиров хозяйствования.

Предпринимательство может способствовать стратегическим изменениям в обществе и привести к экономическому росту. Для чего нужно:

1. обеспечить взаимосвязь предпринимательства с экономической сферой общества (предпринимательство должно гармонично вписываться в экономическую систему),

2. обеспечить взаимосвязь с социальной сферой общества (развитие предпринимательства должно сопровождаться повышением благосостояния населения),

3. обеспечить взаимосвязь с политической сферой общества (поддержка предпринимательской деятельности со стороны государства, органов местного самоуправления и политических сил общества),

4. обеспечить взаимосвязь с духовной сферой общества (позитивное восприятие предпринимательства общественным мнением).

Основными направлениям формирования и развития предпринимательства являются:

1. Развитие организационных и информационных систем обратных связей государственного и негосударственных секторов, обеспечивающих взаимно эффективное партнерство в области создания нормативно-правовой базы, исключающей противоречия и разрывы.

2. Развитие добросовестной конкуренции, стимулирующей вхождение на рынки новых фирм и своевременный запуск процедур санации и банкротства для неэффективных предприятий.

3. Стимулирование развития процессов создания и трансферта передовых технологий.

4. Повышение качества человеческих ресурсов и качества управления через развитие соответствующих программ (образовательных, обучающих информационных и консультационных программ).

При рассмотрении предпринимательской деятельности как системы взаимоувязанных составляющих необходимо определить, как она способна обеспечить достижение глобальной цели развития экономики страны. В этом направлении можно рассматривать как внутрифирменную, так и среду национальной экономики в целом.

На внутрифирменном уровне предпринимательская деятельность выражается в совокупности правил и приемов, с помощью которых выбираются и реализуются действия на внешних и внутренних рынках, формируется миссия и стратегический потенциал фирмы. Наличие предпринимательской активности во внутрифирменной среде позволяет обеспечить устойчивое прогрессивное развитие, а также создание и поддержание ее конкурентных преимуществ.

С точки зрения национальной экономики предпринимательскую деятельность можно определить как совокупность формальных и неформальных экономических, политических и идеологических институтов, формирующих правила и приемы ведения экономической деятельности.

Отметим, что предпринимательство способно обеспечить экономический рост и воспитать инициативный тип субъекта рыночной экономики с оперативной инновационной способностью, что является необходимым условием существования развитой рыночной экономики.

Разработка и реализация решений, касающихся той или иной составляющей экономической системы можно рассмотреть как результат реализации выработанных внутрифирменной средой, принципов предпринимательской активности, которые в свою очередь взаимосвязаны с институциональной средой национальной экономики и мировой экономической системой.

### Литература

1. Бузгалин А. В. Переходная экономика: Курс лекций по политической экономии. М.: Таурис Просперус, 1994
2. Панеях Э. Правила игры для российского предпринимателя. М.: КоЛибри, 2008
3. Рогов С.М. Функции современного государства: вызовы для России: научный доклад. — М.: Институт США и Канады РАН, 2005
4. Симионов Ю. Ф. Экономика предпринимательства. М.: Феникс, 2008
5. Традиции и инновации в современной России. Социологический анализ взаимодействия и динамики//Под ред. А. Б. Гофмана. — М.: Российская политическая энциклопедия, 2008

## 6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

### Совокупная налоговая задолженность: понятие, структура и принципы ее снижения

Бондарь О.А., аспирант

Дальневосточной академии государственной службы

В последнее время тема роста и снижения налоговой задолженности достаточно актуальна. В периодической печати, в работах разных ученых раскрывается тема недопоступления налоговых платежей, вносятся различные предложения по сокращению налоговой задолженности в таких направлениях, как ужесточение контроля над налогоплательщиками, так и внесение новых предложений в развитии налогового стимула.

В реферате диссертационной работы Аушевым Т.А. «Организационно-экономические предпосылки возникновения налоговой задолженности и пути ее сокращения» понятие «налоговая задолженность» представляет собой суммарный объем невыполненных обязательств по уплате законодательно установленных налогов и сборов, начисленных пени за несвоевременную уплату налогов и сборов, и присужденных штрафных санкций за нарушение налогового законодательства, выраженный в денежной форме. [1, с. 19]

Налоговую задолженность целесообразно рассматривать, как совокупная налоговая задолженность. Механизм урегулирования с целью снижения задолженности законодательно установлен в не зависимости от характера, причин возникновения, статусного уровня налоговой задолженности. Задолженность есть смысл раскрывать в совокупности. Совокупная налоговая задолженность — это суммарный объем выявленных и подтвержденных налоговых недопоступлений, законодательно установленных налогов и сборов, начисленных пени и присужденных штрафных санкций, в отношении которой применяется механизм урегулирования с целью ее снижения.

В не зависимости, какая задолженность рассматривается и анализируется, приостановленная или безнадежная к взысканию, недоимка временного характера или взыскиваемая, совокупность налоговой задолженности делится на две взаимосвязанные чередующиеся категории: урегулированная задолженность и неурегулированная задолженность.

Урегулированная задолженность подразумевает ту задолженность, в отношении которой применены методы урегулирования налоговым органом или налогоплатель-

щиком: 1. Реструктуризация долгов; 2. Отсрочка, рассрочка или налоговый кредит по решению налогового органа; 3. Отсрочка, рассрочка по решению суда; 4. приостановление мер взыскания до принятия решения арбитражного суда, вышестоящего налогового органа по существу; 5. задолженность, в отношении которой применен весь порядок бесспорного взыскания, вплоть до передачи в Службу судебных приставов; 6. задолженность, в отношении которой инициирована процедура банкротства.

Неурегулированная задолженность состоит из задолженности безнадежной к взысканию, которую невозможно взыскать в силу определенных обстоятельств (смерть налогоплательщика, невозможность установления его фактического местонахождения, регистрация налогоплательщика по подложным документам, ликвидация в порядке банкротства и др.), а также из недоимки, то есть величины налога неуплаченного в установленный срок, в отношении которой сроки применения мер взыскания и урегулирования путем изменения срока уплаты действительны.

Раскрывая структуру совокупной налоговой задолженности — урегулированной и неурегулированной (Рисунок 1), — необходимо отметить, что неурегулированная задолженность требует своевременного применения мер взыскания в судебном порядке, так и в бесспорном по мере выявления, что свидетельствует, в свою очередь, о выжидании перехода одного периода к другому — так называемой недоимки, способствующей нанесению экономического ущерба государству, в то время как урегулированная задолженность требует постоянного контроля за исполнением отсроченных и приостановленных сумм задолженностей к взысканию.

Совокупная налоговая задолженность урегулирована путем применения мер бесспорного взыскания, в том числе Службой судебных приставов возбуждено исполнительное производство, но в рамках Федерального закона № 229-ФЗ от 02.10.2007 г. «Об исполнительном производстве» судебными приставами проведена работа по розыску предприятия, руководителя, применены меры по аресту имеющихся счетов в банке. В результате данной работы имущество не выявлено, движение денежных



Рис. 1. Структура совокупной налоговой задолженности

средств на счете отсутствует, юридическое лицо по адресу не находится, соответственно составляется акт о невозможности взыскания и возвращаются материалы в налоговый орган. Данная налоговая задолженность из урегулированной перешла в неурегулированную.

Реструктурируемая или отсроченная, рассроченная задолженность требует постоянного контроля выполнения условий реструктуризации или отсрочки, рассрочки, то есть своевременная уплата по утвержденному графику, текущих платежей, а также процентов за пользование бюджетными средствами налогоплательщиком. В случае нарушения налогоплательщиком—должником принятых условий, налоговый орган должен в сроки, установленные Налоговым кодексом, применить весь комплекс мер на взыскание задолженности, перешедшей в категорию неурегулированной задолженности.

Также стоит рассмотреть примеры перехода из неурегулированной задолженности в урегулированную. Недоимка, это часть налоговой задолженности, которая имеет временный характер. Своевременно принятые меры по урегулированию приводят недоимку в категорию урегулированной задолженности.

У многих организаций бюджетной сферы сохранилась старая задолженность в государственные внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, фонд занятости, фонд социального страхования, федеральный и территориальный фонды обязательного медицинского страхования), которые была передана по состоянию на 1 января 2001 г. с фондов в налоговый орган с целью снижения задолженности фондов. В настоящее время данную задолженность можно считать безнадежной к взысканию, то есть находящейся в категории неурегулированной. Но в 2009 году по решению Правительства РФ, в рамках принятого постановления от 16.07.2009 г. № 581, эту задолженность можно реструктурировать на 10 лет, без уплаты процентов за пользование бюджетными средствами. Таким образом, реструктурируемая задолженность уже является урегулированной, в отношении которой налоговый орган осуществляет контроль.

Анализ причин возникновения совокупной налоговой задолженности дает возможность не только классифицировать причины возникновения и роста неплатежей, но и определить некоторые меры по их устранению. Данные меры сами по себе не приведут к полному уничтожению налоговой задолженности, но в комплексе с другими действиями, как административного, так и экономического характера позволят предприятиям, организациям, инди-

видуальным предпринимателям максимально снизить уровень задолженности по налоговым обязательствам. Благодаря внесенным изменениям и расширением списка оснований для признания задолженности безнадежной к взысканию в ст. 59 НК РФ в 2010 г. позволит достигнуть снижения налоговой задолженности существенного прогресса в улучшении налогового администрирования задолженности, невозможной к взысканию.

Рационально проводить детальный анализ причин образования налоговой задолженности. Аушев Т.А. в своей диссертационной работе причины образования налоговой задолженности разделил на внутренние и внешние. Внутренние причины разделены в свою очередь на субъективно-психологические и организационные. Внешние — на экономические, политические, правовые, институциональные, общесоциальные и криминальные [1, с. 21].

Пронин С.Б. в своей работе выделяет следующие причины образования налоговой задолженности [2, с. 110]:

1) Макроэкономические причины — спад производства в стране; преобладание «ресурсорасточительных» технологий, которые сокращают платежеспособный спрос на отечественную продукцию; наличие дебиторской задолженности.

2) Психолого-экономические причины — отсутствие у многих руководителей современного экономического мышления либо наличие на крайне низком уровне налогового правосознания в обществе.

3) Причины экономико-правового характера — высокий уровень налоговой нагрузки на добросовестных налогоплательщиков, с одной стороны, и наличие возможностей уклонения от уплаты налогов с помощью различных схем. При этом действующее законодательство не дает налоговым органам действенных рычагов для обеспечения более полного сбора налогов, а предусмотренная законом ответственность за уклонение от их уплаты далеко не соответствует социальной опасности таких преступлений.

4) Причины организационно-управленческого характера, связанные с несвоевременно принятыми мерами, направленными на формирование элементов механизма ликвидации недоимок, совершенствование законодательной базы, мерами по урегулированию задолженности путем ее реструктуризации.

Автором проанализированы общие причины, оказывающие влияние на возникновение совокупной налоговой задолженности, и выявлены помимо вышеуказанных еще

ряд причин, влияющие на рост совокупной задолженности. К данным причинам относятся:

1. миграция предприятий-должников из одного субъекта РФ в другой.

Вследствие отсутствия целостной системы учета учредителей организаций (единой базы данных) на территории всей страны и как следствие, несвоевременное реагирование ФНС РФ на этапе регистрации таких предприятий приводит к неограниченному передвижению предприятий и чаще всего только на бумагах.

2. упрощенная процедура регистрации предприятий.

Минимальные требования к размеру уставного капитала организации приводят к тому, что отсутствует ответственность учредителей и руководителей организаций-налогоплательщиков и отсутствуют эффективные механизмы привлечения в отношении учредителей и руководителей за ненадлежащее исполнение своих обязанностей.

3. добровольная ликвидация предприятий.

Установленная процедура добровольной ликвидации согласно ст. 61 — 64 Гражданского кодекса РФ по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, может длиться годами, что приводит к признанию задолженности невозможной к взысканию. При ликвидации должника-организации Службой судебных приставов исполнительные документы передаются в ликвидационную комиссию (ликвидатору) в соответствии с п. 6 ст. 47 Федеральным законом «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 N 229-ФЗ. Законом не установлены сроки проведения процедуры ликвидации юридического лица и за торможение ликвидации не предусмотрены наказуемые меры.

4. упрощенная процедура прекращения деятельности индивидуальных предпринимателей.

По условиям Федерального закона от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» налоговый орган обязан принять в пятидневный срок после принятия заявления от индивидуального предпринимателя, квитанцию об уплате госпошлины в размере 150 руб. и документ, подтверждающий представление в территориальный орган ПФР необходимых сведений. То есть после проведенной налоговым органом проверки в отношении индивидуального предпринимателя и доначисленных сумм налогов, пени, штрафов, к примеру более 1 млн. руб., индивидуальному предпринимателю достаточно заплатить 150 руб. за прекращение деятельности. В результате этого порядок взыскания доначисленных сумм по результатам проверки кардинально меняется, отменяются меры бесспорного взыскания за счет денежных средств, за счет имущества и прекращаются процедуры банкротства, взыскание производится, как с физического лица, даже если это налоговая задолженность от предпринимательской деятельности.

В случае если предприниматель подает заявление о прекращении предпринимательской деятельности

спустя шесть месяцев от срока исполнения предъявленного требования об уплате налога, пени и штрафа, то налоговый орган уже не вправе подавать заявление мировому судье о вынесении судебного приказа на взыскание налоговой задолженности. Данная задолженность автоматически становится невозможной к взысканию. Необходимо ввести в обязательное условие перед подачей заявления о прекращении предпринимательской деятельности проводить сверку по налоговым обязательствам и полностью погасить налоговые долги от предпринимательской деятельности, что приведет к ответственности физических лиц.

Многоликость причин возникновения совокупной налоговой задолженности, требуют системного, совокупного подхода с целью ее снижения, а принципы действия механизма урегулирования налоговой задолженности позволяют взаимопределить налоговые отношения в государстве:

1. Принцип прозрачности основан на том, что открытость и доступность в информации о действиях пошаговых применяемых мерах урегулирования налоговой задолженности способствует эффективному исполнению налогоплательщиком своих обязанностей.

2. Принцип нейтральности и независимости. Субъект, как налоговый орган, налоговых отношений должен быть независим от налогоплательщиков, в отношении которых применяются меры взыскания, чтобы на деятельность налоговых органов не могло быть оказано никакого постороннего влияния.

3. Принцип стабильности означает, что законодательство о налогах и сборах и, соответственно, сама система по снижению налоговой задолженности должны оставаться постоянными и неизменными в течение как можно большего периода времени.

4. Принцип эффективности урегулирования налоговой задолженности состоит в том, осуществляемые действия в урегулировании неуплаченных налогов должны быть направлены на увеличение налоговых поступлений и снижению налоговой задолженности. Эффективность системы взыскания налогов и сборов означает минимизацию применяемых методов урегулирования неуплаченных налогов и максимизацию их положительного эффекта.

5. Принцип эластичности — система налогов и сборов должна обладать способностью реагировать на изменения социально-экономической ситуации в обществе края и страны и при этом оказывать на нее позитивное влияние. Вследствие этого конкретный налог может быть также оперативно изменен в сторону уменьшения или увеличения налогового бремени в соответствии с объективными нуждами и возможностями государства. Гибкость применяемых мер по урегулированию задолженности в форме зачетов, отсрочек, рассрочек, залога или поручительства связующее звено между государством и налогоплательщиком в налоговых отношениях.

6. Принцип оптимальности заключается в том, что в основу деятельности механизма урегулирования задол-



женности по налогам входит не только принудительная форма урегулирования долгов, где используются инструменты по снижению задолженности только в рамках установленных сроков взыскания, но и добровольная, предупредительная, обеспечительная, позволяющие оптимально формировать налоговые отношения в направлении по снижению налоговой задолженности.

7. Принципы реализации механизма урегулирования совокупной налоговой задолженности являются универсальным показателем снижения налоговой задолженности. Характерной чертой принципов реализации механизма урегулирования совокупной налоговой задолженности является их системность, означающая следующее: во-первых, каждый принцип выступает частью

всей совокупности принципов; во-вторых, каждый принцип системы самостоятелен, но не автономен; в-третьих, нарушение какого-либо одного из принципов затрагивает всю систему принципов в целом.

Специфика принципов построения механизма урегулирования налоговой задолженности сформулирована в результате неравенства субъектов налоговых отношений, поскольку, государство устанавливает принципы посредством односторонне-властного характера. Целостность и действенность предложенных принципов реализации механизма урегулирования задолженности направлено на регулирование налоговых отношений и выступает как определенная совокупность требований общества, предъявляемых к государству.

### Литература

1. Аушев Т.А. Организационно-экономические предпосылки возникновения налоговой задолженности и пути ее сокращения. Автореф. дис. на соиск. уч. ст. к.э.н.. — М. РАГС, 2004.
2. Пронин С.Б. Обращение взыскания по налогам и другим обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды на имущество организаций. — М.: ЗАО «Бухгалтерский бюллетень». — 1998.

## Проблемы развития государственного финансового контроля в России и пути совершенствования его организации

Горбунова И.Е., студент; Папоян С.А., студент  
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

Со времени как Россия перешла к механизму рыночного регулирования товарно-денежных потоков, экономическое развитие страны завоевало доверие иностранных инвесторов, отечественное производство и хозяйственная активность российского бизнеса достигли достойного уровня, особое место и актуальность в государственном управлении занял вопрос создания эффективной системы государственного финансового контроля, что и является объектом данного исследования.

В настоящее время в России отсутствует научная теория контроля: не разработаны вопросы организации, правовой регламентации и методологии финансового контроля, не закончен процесс формирования отдельных видов контроля, не исследована сущность бюджетного контроля и не разработана единая концепция государственного финансового контроля страны.

Построение государственного финансового контроля, отвечающего требованиям демократического общества, и способствующего более эффективному развитию финансовой системы России, связано с преодолением многих препятствий и проблем, требующих скорейшего их решения.

1. Прежде всего — это проблема разработки единой концепции государственного финансового контроля, как системы общепринятых взглядов на цели, способы, формы и задачи государственного финансового контроля.

Именно поэтому первым и важнейшим этапом в создании общегосударственной системы государственного финансового контроля является выработка и принятия ее концепции.

2. Отсутствие федерального закона, определяющего возможности государственного финансового контроля в отношении не только бюджетных учреждений, а всех юридических лиц, также порождает реальные препятствия для решения задач финансовой политики страны.

Принципиальное значение имеет строгое установление задач и целей государственного финансового контроля.

Еще одна концептуальная проблема закона — нужно ли в федеральном законе устанавливать положения по формированию и функционированию органов государственного финансового контроля субъекта Федерации? Думается, что это крайне необходимо, чтобы вся система единого государственного финансового контроля в стране строилась на единых принципах.

3. Одна из основных проблем эффективного функционирования государственного финансового контроля — отсутствие адекватных мер к нарушителям бюджетного законодательства.

Ответственность за нарушения в области бюджетного законодательства устанавливается Бюджетным кодексом РФ, который предусматривает 23 состава нарушений



бюджетного законодательства, и Кодексом об административных правонарушениях РФ, предусматривающим 3 состава нарушений бюджетного законодательства [1].

В 2003 году введена уголовная ответственность за нецелевое использование бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов, однако привлечение виновных в бюджетных нарушениях лиц в соответствии с указанными кодексами не возможно, т.к. в Бюджетном кодексе РФ понятие «бюджетное правонарушение» отсутствует. Вместо него используется понятие «нарушение бюджетного законодательства» [1].

4. Существует объективная необходимость в корректном и гибком планировании контрольными органами своих планов проверок, своевременном осуществлении проверок и ревизий в процессе исполнения бюджета (текущий контроль), поскольку постановление по делу об административном правонарушении не может быть вынесено по истечении одного года со дня его совершения [2], [3].

Практика показывает, что контрольные органы, выявив факты нецелевого использования бюджетных средств в ревизуемых периодах, в большинстве случаев не могут рассчитывать на преследование виновных лиц в административном порядке в виду истечения сроков давности.

5. Серьезное препятствие для успешного осуществления экономических реформ в числе прочих — достаточно громоздкая структура органов государственного финансового контроля.

Задачи органов государственного финансового контроля недостаточно конкретны, границы их ответственности размыты, а деятельность координируется слабо. Они должны более тесно взаимодействовать между собой при сохранении ответственности каждого органа за свой участок контроля.

Многие авторы выдвигают мнение о необходимости создания специального высшего органа государственного финансового контроля.

Однако практическое осуществление этого предложения может привести к дальнейшему «разбуханию» уже существующего массива контролирующих органов.

Данную задачу возможно решить путем дальнейшего укрепления правового статуса уже существующей Счетной палаты РФ, статус которой как контрольного органа закреплен Конституцией РФ.

Имеет смысл наделить Счетную палату РФ дополнительными полномочиями по координации деятельности всех субъектов государственного финансового контроля, правом непосредственной законодательной инициативы

по вопросам финансового контроля, правом рассматривать дела об административных правонарушениях в области законодательства о финансовом контроле, правом обращения с иском в суды, что пока не решено в действующей нормативной базе [4]

6. На данном этапе у органов финансового контроля отсутствуют единые нормы, стандарты и правила проведения внутреннего финансового контроля, утвержденные законодательно.

Необходима система общих для всех контрольных органов и обязательных для выполнения стандартов.

Подготовка и принятие этой системы стандартов (правил) осуществления финансового контроля главными распорядителями бюджетных средств является насущной задачей.

Разработку стандартов необходимо возложить на Министерство финансов РФ, как органу, имеющему опыт регулирования аудиторской деятельности и разработки стандартов для независимых аудиторов. [6], [8, с. 53].

7. Одной из ключевых проблем остается проблема подготовки кадров контрольных органов. Необходимость регулярного повышения квалификации и профессионального уровня, участия сотрудников контрольных органов в различных учебных мероприятиях и обмена опытом обусловлена постоянным изменением действующей нормативно-правовой базы.

Необходимо:

- преодоление бессистемности осуществления государственного финансового контроля и его правовой неопределенности;
- слабой законодательной и методологической базы;
- отсутствия общепринятой концепции государственного финансового контроля и единой информационной системы о выявленных правонарушениях, неупорядоченности контроля, когда зачастую неоднократно проверяются одни организации, другие годами оказываются вообще вне сферы контроля;
- слабого взаимодействия между контролирующими органами являются первостепенными направлениями совершенствования государственного финансового контроля [13, с. 46].

От своевременного решения указанных организационно-структурных вопросов, от совершенства правовой и организационной структуры контроля, успешного внедрения результатов научных исследований зависит успех организации и построения единой и эффективной системы государственного контроля, здоровой и эффективной системы государственных финансов и успешной экономической политики страны в целом.

### Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. №145-ФЗ (ред. 05.08.2000)
2. Об утверждении положения о Министерстве финансов РФ: Постановление правительства РФ от 06.03.1998 №273 (ред. От 18.06.1999)
3. О федеральных органах налоговой полиции: Федеральный закон от 24.06.1993 №5238—1

4. О Счетной палате РФ: Федеральный закон от 11.01.1995 №4-ФЗ
5. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 07.08.2001 №119-ФЗ
6. О территориальных контрольно-ревизионных органах Министерства финансов РФ: Постановление правительства РФ от 06.08.01998 888
7. Об утверждении Положения о Федеральном казначействе РФ: Постановление правительства РФ от 27.08.1993 №864
8. Об утверждении Положения о Департаменте государственного финансового контроля и аудита Министерства финансов РФ: Приказ Министерства финансов РФ от 31.03.1998 г.
9. Указ Президента Российской Федерации от 25.07.96 №1095 «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации», п.1 (СЗ РФ, 1996, 31, ст.3696)
10. Малышева В.И. Казначейство цели, задачи, функции. // Финансы 2001 — 12
11. Пансков В.Г. О роли Счетной палаты РФ в системе органов государственного финансового контроля. // Финансы 2007. — 9
12. Пансков В.Г. О некоторых вопросах государственного финансового контроля в стране. // Финансы 2008 — 5
13. Петров А.Ю. Государственный финансовый контроль // Финансы — 10, 2010

## Модернизация системы налогообложения в посткризисной фазе российской экономики

Митрофанова И.А., ст.преподаватель

Волгоградский государственный технический университет

Пичугин А.В., кандидат филологических наук, ст. преподаватель

Волгоградский государственный университет

Разразившийся мировой экономический кризис обусловил необходимость внесения изменений в сферу налогообложения. Глобальный кризис, обернувшийся для России экономическим спадом, падением цен и оттоков капиталов, поставил необходимость поиска сценариев реформирования налогового бремени.

В совокупности со снижением налоговых баз, связанным с падением объемов производства и цен, указанная мера привела к резкому снижению налоговых доходов, как в целом, так и по отдельным налогам.

Налог на добавленную стоимость (НДС). Целый ряд принятых в срочном порядке изменений направлен на совершенствование администрирования НДС, а также его исчисления и уплаты.

В условиях финансового кризиса действующий механизм уплаты НДС способствует дефициту оборотных средств у налогоплательщика и ухудшает его финансовое положение, что соответственно, неизбежно приведет к снижению налоговых поступлений, поэтому был изменен и порядок его уплаты. Теперь налог платиться не единовременно 20-го числа месяца, следующего за налоговым периодом, а ежемесячно в размере одной трети платежа в течение трех последующих месяцев.

Существенные проблемы налогового механизма НДС связаны с применением нулевой ставки налога. Сбор документов, обосновывающих применение нулевой ставки, увеличен до 270 дней. При этом на 2009 год для подтверждения применения льготы предоставлено право подавать в налоговые органы не копии таможенных деклараций, а

реестры таможенных деклараций. Был принят также ряд частых решений на местах, упрощающих уплату НДС в отдельных ситуациях.

Акцизы. Совершенствование акцизного налогообложения связывается, прежде всего, с механизмом предотвращения ухода от их уплаты. Нужно отметить, что у предпринимателей в наличии в настоящее время достаточное количество соответствующих легальных схем. Например, зачастую используется так называемая спиртосодержащая схема, по которой налогоплательщик с целью получения налоговых вычетов в большем объеме в качестве сырья использует не этиловый спирт, а спиртосодержащую продукцию. Эту проблему предлагается устранить следующим образом: в действующий порядок будут внесены изменения, которые продекларируют возможность получения налоговых вычетов только в том случае, если использованное для производства алкогольной продукции исходное сырье будет соответствовать нормативной документации.

Что касается ставок акцизов, то механизм их индексации отменен не будет. В 2010 году сохранены без изменения ставки акцизов на автомобильный бензин, дизельное топливо и моторное масло, однако существенно увеличена ставка акциза на прямогонный бензин, что позволит создать невыгодные условия для получения автомобильного бензина путем смешения прямогонного бензина с присадками, повышающими октановое число бензина, поскольку получается бензин низкого качества [2, с. 24].

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Ставку НДФЛ в ближайшей перспективе пересматривать не планируется, хотя в Государственную Думу неоднократно вносились предложения о введении прогрессивной шкалы налогообложения, что соответствует мировой практике. Однако начавшаяся тенденция «теневой» выплаты заработной платы делает пока такой подход нерациональным [7, с. 29].

Стандартные налоговые вычеты, которые предоставляются каждому работнику в размере 400 рублей, теперь ограничиваются не 20 000, 40 000 рублями. Эта мера вызвала существенное выпадение доходов бюджетов регионов, но практически не повлияла на их материальное положение, поскольку налоговая выгода составляет только 56 рублей в месяц. Что касается стандартных налоговых вычетов на ребенка, увеличенных с 600 до 1 000 рублей, то очевидно, что эта мера на демографическую ситуацию не повлияет, 130 рублей экономии на налогах не помогут родителям вырастить ребенка, а вот на доходы бюджета эта мера окажет крайне негативное влияние [6].

Практика показывает, что весьма значительный контингент налогоплательщиков пользуется имущественными налоговыми вычетами на приобретение или строительство жилья. Начиная с конца 2008 года, реализация жилья резко сократилась, хотя цены несколько снизились: непредсказуемость будущих доходов вынуждает многих потенциальных покупателей отказаться от своих намерений. В связи с этим, а также, учитывая, что государство не может обеспечить жильем всех нуждающихся, с 2009 года было принято решение об увеличении имущественного вычета на приобретение и строительство жилья до 2 000 000 рублей, то есть реальная выгода налогоплательщиков составит 260 000 рублей, что может явиться стимулом для соответствующего вложения средств.

Налог на прибыль организаций (НПО). Значительным корректировкам подверглись и положения, посвященные НПО. Снижение НПО стало следствием роста заемных средств и увеличения объема заимствований даже у тех налогоплательщиков, которые ранее обходились собственными ресурсами или имели возможность использовать краткосрочные дешевые кредиты. В рамках социальных обязательств в состав затрат были включены все экономически обоснованные расходы налогоплательщиков по обучению, лечению, пенсионному обеспечению работников.

Величина налоговой базы по НПО во многом зависит от механизма расчета амортизационных отчислений. Начиная с 2009 года, методика расчета амортизации существенно отличается от расчетов по правилам бухгалтерского учета. Теперь налогоплательщики имеют право отказаться от пообъектного начисления амортизации методом убывающего остатка по укрупненным амортизационным группам. Это создает стимулы для инвестиций, которые были утрачены после отмены инвестиционной налоговой льготы [4, С. 40].

Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). В течение ряда последних лет надежным источником федерального бюджета бюджетов субъектов РФ был НДПИ, который неизменно боле высокими темпами, чем налоговые поступления в целом, и вышел на второе место по значению в налоговой системе РФ, что в основном можно объяснить правилами определения налоговой базы, поставившими величину налога в зависимости от стоимости добытых полезных ископаемых. С середины 2008 года рост цен на полезные ископаемые прекратился, и началось их существенное падение, соответственно упали и размеры налоговых поступлений. Естественно, налогоплательщики, особенно осуществляющие добычу полезных ископаемых на низкорентабельных или убывающих месторождениях, попали в сложную ситуацию, а суммы получаемых от них налогов резко снизились. Однако государство не отказалось от намерения дифференцированного подхода к налогообложению природных ресурсов. С 2009 года существенно расширен диапазон применения нулевой ставки НДПИ.

Перспективное направление реформирования законодательства по НДПИ связывается с совершенствованием системы налогообложения в отраслях, где образуются значительные рентные доходы. В то же время на ближайшие три года намечается ряд мероприятий, которые продолжают уже начатые в предыдущем году изменения налогообложения затратных месторождений.

Также, с 2009 года предполагается дальнейшее стимулирование разработки месторождений с высоким уровнем затрат, в частности введение «налоговых каникул» распространяющихся на участки недр, расположенные на территориях севернее Северного полярного круга, Ненецкого автономного округа, полуострова Ямал, на континентальном шельфе РФ, Азовском и Каспийском морях. Одновременно отменено условие применения прямого учета количество добытой нефти, а также сверхвязкой нефти и нефти на участках недр с высокой степенью выработанности.

Расчет НДПИ отличается тем, что для определения налоговой базы применяется специальный коэффициент К<sub>ц</sub>, в механизме которого заложен необлагаемый минимум, который повышается с 9 до 15 долларов с целью учета роста себестоимости тонны добываемой нефти. Это негативно повлияло на размер налоговых поступлений [1, с. 35].

Другие налоги. Доходы местных бюджетов от поступлений земельного налога выросли на 16 % благодаря достаточно своевременному механизму его определения.

Проблема введения налога на недвижимость и создания реестра имущества взамен ныне действующих налога на имущество физических лиц и земельного налога в настоящее время решается, но рассчитывать на то, что налог будет введен в 2011 году, не приходится [3, С. 15].

Растут поступления транспортного налога (на 20 %): автомобилей с каждым годом становится больше, растет их мощность, которая является объектом налогообложения и от которой зависит величина налоговой базы.

Предполагалось, что с 2009 года будут введены изменения в Налоговый кодекс РФ, учитывающие индексацию водного налога и платы за использование водными ресурсами, но в 2008 году работа не была закончена, и механизм уплаты данных налогов остался прежним. Безусловно, что не меняющийся с момента введения Налогового кодекса РФ налоговый механизм следует незамедлительно пересмотреть с учетом роста стоимости водных ресурсов и размеров инфляции. Для России, которая владеет огромными водными ресурсами, крайне значительный объем налоговых поступлений (0,5 % налоговых доходов федерального бюджета) недопустим. При этом нельзя игнорировать тот факт, что размеры существующих ставок водного налога обеспечивают поступления средств, составляющих менее 30 % от суммы затрат, необходимых для содержания и развития водного комплекса [5].

Несмотря на то, что в 2009 году ужесточилось законодательство, регулирующее размеры сборов за пользо-

вание объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, поступления по этому налогу упали. Было бы целесообразным рассмотреть вопрос о повышении ставок сбора и ужесточении методов контроля за его поступлениями.

Сложная экономическая ситуация не может не сказываться негативно на налоговых поступлениях. Необходимо отметить, что большинство вышеописанных изменений носят, безусловно, положительный характер, но вместе с тем есть и такие, которые не представляется возможным оценить вполне однозначно, поскольку эффект от их введения еще никто не успел ощутить. В любом случае, принимая решения о модификации налогового законодательства, необходимо руководствоваться, прежде всего, интересами потенциального благоприятного воздействия на ее экономическую сферу. В целом, с учетом сложных кризисных состояний, можно сказать, что сокращение налогового бремени будет способствовать ослаблению кризисных явлений, развитию экономики.

### Литература

1. Куликовский, Д.А. Тенденция оптимизации налогообложения под влиянием мирового экономического кризиса / Д.А. Куликовский // Налоги и налогообложение. — 2009. — № 4. — с. 35–36.
2. Малис, Н.И. Вопросы налогообложения в условиях кризиса / Н.И. Малис // Финансы. — 2009. — № 8. — с. 23–26.
3. Малис, Н.И. Кризис: налоги реформируются / Н.И. Малис // Налоговый вестник. — 2009. — № 4. — с. 11–17.
4. Пансков, В.Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности / В.Г. Пансков // Финансы. — 2009. — № 2. — с. 37–42.
5. См.: Пантелеева, О.И. Налоговый удар по финансовому кризису / О.И. Пантелеева // Московский бухгалтер. — 2008. — № 23.
6. См.: Ситникова, Е.Г. Особенности налогообложения «кризисных» выплат работникам / Е.Г. Ситникова // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2009. — № 4.
7. Соколов, А.А. Антикризисные налоговые новации: меры, проблемы и перспективы / А.А. Соколов, М.А. Серик // Финансы. — 2009. — № 8. — с. 27–32.

## Анализ существующей методики принятия управленческих решений по ремонту газопроводов

Остроухова Н.Г., преподаватель

Самарский государственный технический университет, Сызранский филиал

Топливо-энергетический комплекс всегда имел и имеет большое значение для экономики России, в особенности, газовая отрасль. Однако не сегодняшний день в газовом комплексе наметился ряд негативных тенденций, снижающих эффективность его функционирования. Это, прежде всего, истощение минерально-сырьевой базы и значительный износ основных производственных фондов в сфере транспорта газа. Решению этих проблем руководство ОАО «Газпром», главного производителя и поставщика природного газа в России, уделяет первостепенное внимание.

Износ основных фондов в транспорте и подземном хранении газа составляет 62,50%, согласно данным Минэнерго на IV квартал 2008 г. В критическом состоянии по безопасности находится около 50,00% подводных переходов, 20,00% переходов через автомобильные и железные дороги, 10,00% пересечений с трубопроводами [3].

Истекает срок службы практически половины (44,50%) магистральных газопроводов, а около четверти (27,40%) газопроводов отработали свой срок службы более 8 лет назад. Таким образом, лишь около



Рис. 1. Система управления техническим состоянием и целостностью ГТС

трети (28,10%) трубопроводов находятся в состоянии, обеспечивающем надежный и бесперебойный транспорт газа.

Износ основных фондов в сфере транспорта газа связан с авариями, которые увеличивают издержки предприятия на сумму экологических штрафов, штрафов за невыполнения обязательств перед покупателями, ремонтно-восстановительных работ. Современная газотранспортная система, оснащенная новейшим оборудованием, обеспечит бесперебойное и надежное снабжение потребителей природным газом, снизит расходы предприятия, связанные с ликвидацией аварий, выплатой экологических штрафов, внеплановыми остановками перекачивающего оборудования и т.д., что, в свою очередь, повысит конкурентоспособность ОАО «Газпром». Поэтому восстановление, реконструкция и строительство новых мощностей в сфере транспортировки газа должны стать для компании приоритетными направлениями деятельности. Рассмотрим, как на сегодняшний день в ОАО «Газпром» принимаются решения по ремонту газопроводов.

В настоящее время процесс управления техническим состоянием базируется на модели управления «на осно-

вании предписаний», что означает проведение predetermined набора диагностических и профилактических мероприятий в фиксированные сроки. В целях повышения эффективности управления и надежности функционирования ЕСГ инициирована работа по созданию и внедрению комплексной системы управления техническим состоянием и целостностью «на основе анализа рисков» (рис 1). Подобные системы уже созданы и успешно функционируют в ряде зарубежных компаний, таких как «Винтерсхалл Холдинг АГ», «ЕОН Рургаз АГ», «Газюни», «ГДФ Союз» и др.

Система управления целостностью проектируется как вертикально интегрированное решение, связанное с информационно-управляющими системами, создаваемыми в рамках Стратегии информатизации Газпрома. На рис. 2 приведена схема общего вида процесса управления техническим состоянием и целостностью ЕСГ, реализующая следующие элементы:

- 1) выявление и анализ факторов воздействия на объекты системы и оценку степени их влияния;
- 2) мониторинг возникающих угроз;
- 3) расчет и оценку рисков;



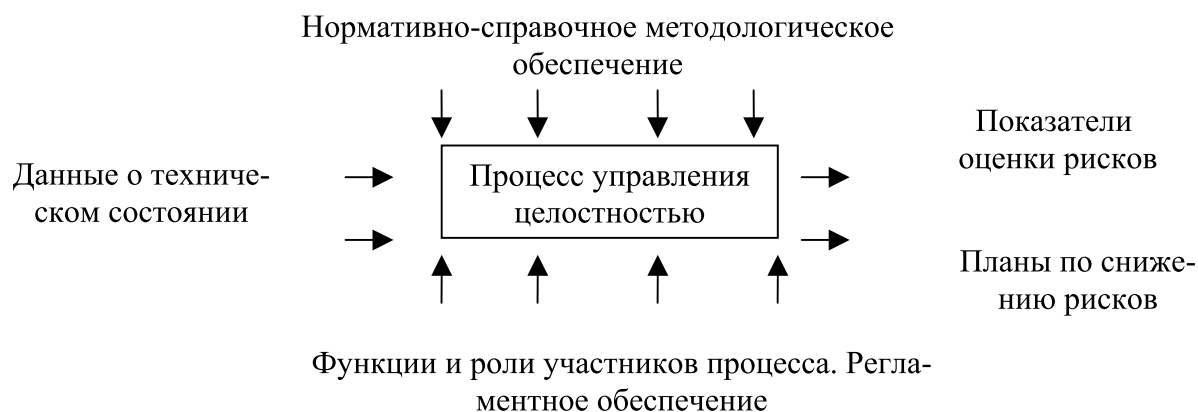


Рис. 2. Процесс управления техническим состоянием и целостностью ЕСГ

4) планирование и контроль исполнения мероприятий, обеспечивающих достижение приемлемого уровня рисков;

5) анализ эффективности предпринятых действий [1].

В настоящее время разработан многоцелевой программный комплекс — пакет прикладных программ «Ремонт магистральных газопроводов» (ППП РМГ) — состоит из автономных независимых программных блоков, предназначенных для подготовки и принятия технологических управленческих решений по капитальному ремонту магистральных газопроводов в информационной среде. Представляется возможным выполнять количественную оценку приоритетов объектов по техническому состоянию при планировании ремонтно-строительных работ.

Данный программный комплекс обеспечивает возможность с максимальной эффективностью выполнить оценочные расчеты технико-экономических показателей (в смысле планирования последовательности и величины материальных затрат) капитального ремонта участков МГ с учетом приоритетности отдельных объектов.

Пакет прикладных программ «Ремонт магистральных газопроводов» позволяет осуществлять многокритериальную оценку технического состояния и ранжирование по приоритетам участков ЛЧМГ с учетом данных диагностики внутритрубных инспекционных снарядов, данных периодических изменений потенциала «труба-земля», ретроспективных данных об авариях и повреждениях, а также оперативных решений о срочном устранении опасных дефектов. Оценка состояния участков МГ и их сопоставление при отборе объектов для включения в заявку газотранспортного предприятия осуществляется с помощью схемы логического анализа по критериям технического состояния. При этом группы критериев включают как количественные, так и качественные показатели.

В процессе анализа проектных решений строительства и эксплуатации МГ учитывают следующие качественные и количественные показатели: оформление линейной части МГ; состояние охранной зоны; состояние линейной запорной арматуры; состояние узлов очистки полости газопровода; состояние сосудов высокого давления; наличие

и состояние аварийного запаса труб; состояние подводных переходов; состояние участков надземных переходов; состояние переходов через железные и автомобильные дороги; защита газопровода от коррозии; работоспособность технологической связи; техническое обслуживание магистрального газопровода; готовность проведения аварийных и восстановительных работ; проведение огневых и газоопасных; состояние и техническое обслуживание систем газоснабжения собственных нужд; ведение оперативной и технической документации; укомплектованность и квалификация штатов, допуск персонала.

Пакет прикладных программ «Ремонт магистральных газопроводов» позволяет классифицировать по указанным критериям находящиеся в ведении газотранспортного предприятия МГ и тем самым учитывать практически всю имеющуюся информацию (включая оценки экспертов) об их техническом состоянии; формировать, оперативно пополнять и использовать при планировании ремонтов базы данных о текущем техническом состоянии объектов в их сопоставлении между собой; получать развернутую аргументацию для включения объектов в программу капитального ремонта.

Расчет приоритетов требует оценки эффектов от реализации ремонта объектов с точки зрения совокупности перечисленных критериев. При обосновании включения объектов в ремонтную программу газотранспортного предприятия необходимо учитывать всю имеющуюся к началу планирования информацию об объектах. Исходными данными для расчетов по программе многокритериальной оценки и выбора приоритетных объектов являются: показатели объема ремонтных работ (по методам ремонта) для каждого объекта, вычисленные при обработке данных диагностики с помощью программно-вычислительного комплекса оптимального выбора методов капитального ремонта; ретроспективные данные эксплуатации объектов из базы данных технического мониторинга газопроводов и паспортов объектов; экспертные оценки специалистов газотранспортного предприятия.

По исходным данным и результатам расчетов необходимо составлять отчеты, что является одной из главных задач реализации ППП РМГ.

В результате реализации разработанных принципов подготовки и принятия технологических и управленческих решений капитального ремонта участков МГ в информационной среде формируется вероятностное обоснование очередности вывода в капитальный ремонт участков магистральных газопроводов на основе оценки относительного риска эксплуатации каждого участка. При этом анализируется вклад отдельных диагностических показателей и характеристик, который дает возможность обосновать технико-экономические показатели предстоящего капитального ремонта с учетом необходимости ремонта отдельных конструктивных элементов газопровода. Результаты архивируются в виде базы данных и выводятся на печать в виде отчета, который может включать текст, таблицы и рисунки [2].

Рассмотренная методика принятия управленческих решений об очередности вывода в ремонт объектов ЛЧМГ относится к американской модели принятий управленческих решений. В ее основе лежат количественные методы оценки рисков, связанных с эксплуатацией объектов ЕСГ, а также информационные системы поддержки принятия решений. Для анализа используются данные по авариям за прошедший период, то есть анализируется прошлое, а не будущее состояние системы. Использование только эмпирических данных ограничивает анализ теми событиями, которые уже были в прошлом. Отсутствует возможность наблюдать за состоянием системы в новых, не имевших ранее место, ситуациях.

В рассмотренной методике принимается во внимание только информация о техническом состоянии участков магистральных газопроводов. Используемая программа не позволяет учитывать информацию о загруженности трубопроводов, проводимых и планируемых ремонтах на других участках. Все это необходимо учитывать дополнительно, что увеличивает продолжительность процесса принятия решений и требует от менеджера больших усилий.

Также не учитывается влияние времени при выборе решений. Для эффективного управления на основе данной методики необходимо подготовить информацию о загру-

женности участков газопроводов, о проводимых и планируемых ремонтах в различные временные периоды. Показателем эффективности при выборе управленческого решения является риск наступления аварии, что является некорректным с технической точки зрения. Риск наступления аварии существует всегда при эксплуатации объектов добычи и транспортировки газа. Данной методике присуща субъективность, так как используются экспертные оценки специалистов газотранспортной компании в качестве исходных данных.

Все эти недостатки сказываются на качестве принимаемых управленческих решений. Поэтому необходимо разработать новую методику принятия управленческих решений по выводу в ремонт газопроводов, учитывающую достоинства и недостатки существующей.

Проведенный анализ состояния объектов ГТС, а именно, магистральных газопроводов свидетельствует о необходимости принятия срочных мер по повышению надежности их эксплуатации, замене оборудования и снижению потерь от выплаты экологических штрафов, ликвидации аварий, остановки оборудования. Основной целью проведения ремонтных работ и замены оборудования является сокращение числа аварий.

Учитывая моральное и физическое старение основных фондов ГТС и невозможность их одновременной замены и модернизации, требуется постоянное совершенствование процесса эксплуатации, обновление нормативно-технической базы, принятие в отдельных случаях нестандартных решений, то есть, необходима разработка комплексного подхода к осуществлению технического перевооружения и совершенствования газопроводов.

Для решения существующей проблемы замены и ремонта газопроводов в условиях ограниченных ресурсов в данной работе предлагается создать комплекс имитационного моделирования, который станет основой принятия рациональных управленческих решений по данной проблеме. Имитационное моделирование является одним из мощных инструментов применимым для выработки оптимальной последовательности действий.

### Литература

1. Аксютин О.Е. Повышение надежности функционирования газотранспортной системы ОАО «Газпром» // Газовая промышленность — 2010. — № 3. — с 22–25
2. Воеводин И.Г., Арбузов Ю.А., Химич В.Н., Грачев В.А., Дзиев С.К. Ранжирование участков линейной части магистральных газопроводов для вывода в ремонт // Газовая промышленность. — 2010. — № 5. — с. 54–56
3. [http://council.gov.ru/kom\\_home/kom\\_pirres/meropr/item543.html](http://council.gov.ru/kom_home/kom_pirres/meropr/item543.html) от 04.10.2010

## Налоговый контроль в современных условиях развития налоговой системы

Улюмджиева Е.В., заведующая учебно-методического кабинета  
Калмыцкий государственный университет

Сущность налогового контроля, как составляющая финансового контроля представляет собой совокупность действий и операций по проверке финансовых, налоговых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации и проведения, и обусловленная, главным образом, мобилизацией в государственный бюджет налогов и других обязательных платежей, реализуя таким образом главную функцию налогов — фискальную.

Налоговый контроль охватывает все сектора деловой активности общества путем проверки правильности исчисления законодательно установленных налогов и составления налоговых деклараций, а также при предоставлении субъектам хозяйствования и физическим лицам налоговых льгот. Следовательно, объектом налогового контроля выступает не только налоговая сфера, но вся финансово-хозяйственная деятельность хозяйствующих субъектов и граждан, связанная с исчислением и уплатой налогов и других платежей в бюджет.

Государственный налоговый контроль является реализацией права государства защищать финансовые интересы в части формирования доходов государственного бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также финансовые интересы субъектов хозяйствования посредством налогового регулирования через систему законодательных, административных правоохранительных мер.

Контроль над сбором налогов предполагает всеобъемлющий учет налогоплательщиков, объектов налогообложения, отслеживание результатов финансово-хозяйственной деятельности, хозяйственных операций. Без соответствующей информации о хозяйствующих субъектах и гражданах государство не получит ожидаемых поступлений в бюджет. Условием осуществления налогового контроля является информационность, причем активную роль в создании и постоянном совершенствовании информационной системы призваны играть субъекты налогового контроля. Существующая практика работы налоговых органов подтверждает необходимость приоритетного развития всеобъемлющей системы информации в налоговом контроле.

Организационная структура органов налогового контроля Российской Федерации строится на компромиссном сочетании существующих методов. При этом постоянно видоизменяется и совершенствуется, исходя из задач и конкретных целей налогового контроля. Кроме того, в последние годы появилась тенденция формирования структурных подразделений органов налогового контроля по территориальному признаку, что способствует проведению более качественного учета налогоплательщиков, своевременному выявлению фактов уклонения от регистрации в налоговых органах и уплаты налогов.

Формой проведения налогового контроля выступают налоговые проверки, которые подразделяются на камеральные и выездные.

Выездная налоговая проверка является наиболее эффективной формой налогового контроля, так как она основана на изучении объективных, фактических данных, которые не всегда предоставляются налогоплательщиками в налоговые органы в ходе проведения камерального контроля. Камеральная проверка состоит в выявлении ошибок, допущенных при заполнении налоговых деклараций и противоречий между сведениями, содержащимися в представленных документах. Как показывает практика, удельный вес дополнительно начисленных в ходе выездных проверок сумм налогов и финансовых санкций составляет около 70% сумм, дополнительно начисленных в результате всей контрольной работы налоговых органов.

Выездная налоговая проверка одновременно является и наиболее трудоемкой проверкой, требующей больших затрат рабочего времени сотрудников и высокого уровня их квалификации. В связи с этим ее проведение целесообразно в первую очередь в тех случаях, когда затраты на ее проведение многократно перекрываются суммами дополнительно начисленных налогоплательщику налогов. Отличия налоговых проверок приведены схематично на рис.1.

Причинами безрезультативности выездных проверок являются: необоснованный отбор объекта для выездной проверки; не проведение (не качественное проведение) предпроверочного анализа всей имеющейся информации о налогоплательщике, полученной из внутренних и внешних источников, и некачественное проведение самой проверки.

Не на должном уровне в отдельных инспекциях организована работа по проведению мероприятий налогового контроля при проведении выездных налоговых проверок:

- проверки проведены без мероприятий налогового контроля, т.е. без проведения инвентаризации имущества, осмотра (обследования) производственных, складских, торговых и иных помещений и территорий, допроса свидетелей,

- истребования у контрагентов документов (информации) о налогоплательщике, без привлечения экспертов и специалистов.

Важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы налоговых органов является совершенствование действующих процедур контрольных проверок. Необходимыми признаками любой действенной системы налогового контроля являются:

1. наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок, дающей возможность выбрать наиболее оптимальное направление использования ограниченных кадровых и материальных ре-



Рис. 1. Отличия камеральных и выездных налоговых проверок [1]

сурсов налоговой инспекции, добиться максимальной результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств, за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей;

2. применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок, основанных как на разработанной налоговым ведомством единой комплексной стандартной процедуре организации контрольных проверок, так и на прочной законодательной базе, предоставляющей налоговым органам широкие полномочия в сфере налогового контроля для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков;

3. использование системы оценки работы налоговых инспекторов, позволяющей объективно учесть результаты деятельности каждого из них, эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы;

4. увеличения размеров наказания за налоговые правонарушения.

Проблема рационального отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок приобретает особую значимость в условиях массовых нарушений налогового законодательства, характерных для современной России.

Приоритетными для выездных проверок являются следующие категории предприятий:

1. организации, допустившие значительное изменение финансово-хозяйственных показателей, отрицательно повлиявшие на финансовый результат. Отбор осуществляется на основании анализа уровней и динамики финансовых показателей по данным формы №2 «Отчет о прибылях и убытках». Анализ позволяет изучить динамику изменения показателей за ряд отчетных периодов, а также влияние факторов на отклонение прибыли и ее составляющих от уровня прошлого года;

2. налогоплательщики, допустившие убытки от финансово-хозяйственной деятельности на протяжении ряда отчетных периодов. С целью определения существования скрытых источников средств проводится сравнительный анализ финансовых результатов деятельности аналогичных организаций;

3. налогоплательщики, у которых выявлены нарушения налогового законодательства по результатам предыдущей проверки, повлекшей начисления финансовых санкций;

4. плательщики, пользующиеся налоговыми льготами по бюджетам различных уровней;

5. предприятия, представляющие нулевой баланс;

6. налогоплательщики, уклоняющиеся от представления отчетности;

7. налогоплательщики, имеющие более трех расчетных, текущих и других счетов, а также валютные счета;

8. предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность по поступившим сведениям таможенных органов об экспортно-импортных операциях, а также банков по средствам, осуществленным по предоплате и не возвращенным в течение 180 дней в случае непоставки импортных товаров;

9. организации, предложенные к проверке структурными подразделениями инспекции при наличии фактов, вызывающих подозрение в отношении достоверности бухгалтерской отчетности и налоговых расчетов, а также предприятия, допускающие нарушения законодательства применения контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением, порядка ведения кассовых операций и условий работы с денежной наличностью;

10. предприятия, на которые поступила информация от правоохранительных органов, от Госкомимущества, Госкомзема, Комитета по природным ресурсам, а также от других налоговых инспекций по результатам контрольной работы.

В настоящее время в налоговых инспекциях продолжается работа по дальнейшему совершенствованию процедуры отбора и разрабатывается единое программное обеспечение, внедрение которого позволит автоматизировать процесс отбора налогоплательщиков с наиболее характерными уровнями, динамики, соотношений различных отчетных показателей от допустимых для такого рода предприятий пределов, оценить реальный предел обязательств налогоплательщика.

Однако в настоящий момент имеется достаточное количество примеров, когда в ряде налоговых органов используются самостоятельно разработанные автоматизированные системы отбора, применение которых даже на имеющейся далеко не самой совершенной технической базе приносит весьма ощутимые результаты.

Процесс автоматизации указанного анализа имеет большую актуальность прежде всего в отношении малых предприятий, когда ограниченное число работников налогового органа, проводящих камеральную налоговую проверку значительного числа малых предприятий, должны не только качественно провести в установленные сроки данную проверку, но и отобрать для выездной налоговой проверки именно те малые предприятия, проверка которых могла бы принести максимальные доначисления в бюджет при минимальных затратах рабочего времени.

Первоочередной задачей налоговой инспекции является постоянное совершенствование форм и методов налогового контроля. Наиболее перспективным выглядит увеличение количества проверок соблюдения налогового законодательства, проводимых совместно с органами налоговой полиции. Результативность их очень высокая, поэтому дальнейшее продолжение совместной деятельности может привести к увеличению поступлений от таких проверок.

Также одной из действенной формой налогового контроля являются перепроверки предприятий, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах в течение года с момента такого сокрытия. Подобные повторные проверки позволяют проконтролировать выполнение предприятий по акту предыдущей проверки, а также достоверность текущего учета.

Практика показала, что весьма полезным в работе налоговых инспекций является проведение рейдов в вечернее и ночное время, также значительно увеличивается результативность контроля при применении перекрестных проверок, сущность которых состоит в выезде сотрудников отделов одной налоговой инспекции на территорию другой инспекции.

Как показывает анализ практики контрольной работы налоговых органов России, в настоящее время получили мировое распространение факты уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов посредством неведения бухгалтерского учета, ведения его с нарушением установленного порядка, которые делают невозможным определение размера налогооблагаемой базы. Особая сложность работы с данной категорией плательщиков связана с отсутствием эффективных механизмов борьбы с подобными явлениями. Не имея достаточного времени и кадровых ресурсов, необходимых для фактического восстановления бухгалтерского учета, сотрудники налоговой инспекции вынуждены брать за основу для исчисления налоговых обязательств налогоплательщика данные, декларированные в налоговых расчетах и вытекающие из бухгалтерской документации, даже в тех случаях, когда анализ иной имеющейся информации дает основания сделать вывод, что указанные документы искажаются. Действующее законодательство практически не представляет налоговым органам права производить исчисления налогооблагаемой базы на основании использования каких-либо иных сведений о налогоплательщиках помимо тех, которые содержатся в бухгалтерской отчетности и в налоговых декларациях.

В статье были затронуты лишь некоторые проблемы налогового контроля, однако они требуют скорейшего решения.

### Литература

1. Бабленкова И.И. Совершенствование контроля налогообложения юридических лиц — М, 2009
2. Филон И.Л. Налоговый контроль как специфическое направление финансового контроля // Финансы и кредит. 2010. № 8 (392)
3. Улюмджиева Е.В. Теоретические основы налогового контроля РФ // Молодой ученый. 2010. № 5 (16)



## 7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

### Повышение эффективности производства продукции животноводства в обеспечении устойчивого развития сельских территорий

Лепкина Ю.Г., ассистент

Российский университет кооперации (г.Саранск)

**Ж**ивотноводство — одна из важнейших отраслей сельского хозяйства, значительно влияющая на его экономику. В структуре стоимости валовой продукции сельского хозяйства на долю животноводства, включающего в том числе молочное и мясное скотоводство, приходится более 55 %. Сельское хозяйство обеспечивает все население продуктами и предметами первой необходимости — продовольствием, одеждой и обувью. Поэтому для каждого государства очень важно обеспечить необходимый уровень развития и стабильность сельского хозяйства, поскольку правительства всех стран своим первейшим долгом ставят социальную защиту граждан, а особенно так называемых социально уязвимых групп населения. Это в свою очередь требует наличия в стране достаточного количества продуктов первой необходимости, которые население может приобретать по доступной цене. Задача эта является сложной, так как поддержание стабильности в сельском хозяйстве — весьма трудное дело. Нестабильность в сельском хозяйстве вызывается многими природными и экономическими причинами. Прежде всего, это изменчивость погодных условий, которые во многом определяют результаты деятельности хозяйств и их финансовое состояние. Сельское хозяйство находится также в зависимости от колебаний рынка, в условиях которых трудно поддерживать одинаковый уровень доходности. Современный научно-технический прогресс, который в большинстве стран в сельском хозяйстве имел более быстрый рост, чем в промышленности, крайне обострил социальные проблемы и нестабильность самого села в силу перепроизводства сельскохозяйственной продукции [1, с. 75]. Развитие науки и совершенствование практики управления сельскохозяйственным производством диктуется необходимостью значительно повышать эффективность производства, устранять недостатки в организации управления, ведущие к тому, что на практике не всегда улучшение обеспеченности хозяйств средствами механизации, совершенствование технологии, внедрение перспективных сортов сельскохозяйственных культур и пород животных сопровождаются соответствующим ростом экономических показателей.

Необходимо улучшить организацию и управление сельскохозяйственным производством, ибо от правильного решения этой проблемы во многом зависит успех

наших усилий. Научность, умение правильно определять перспективу и очередность выполняемых задач, ориентация на повышение достижения науки и техники на передовой опыт, гибкость, способность быстро и четко реагировать на изменяющиеся условия — в этом существе современных требований к управлению. Животноводство представляет собой обширную и сложную отрасль, где главным средством производства являются животные и птицы, непосредственно не связанные с землей. Животноводческие продукты могут производиться на предприятиях, где земля служит территориальной базой для животноводческого комплекса. Однако животноводство в целом базируется на кормах, полученных в отрасли растениеводства, широко использует его отходы, непригодные для непосредственного потребления человеком. В свою очередь, оно дает ценное удобрение для растениеводства. В отрасли животноводства выделяются под отрасли по видам животных: скотоводство, свиноводство, овцеводство, птицеводство и др. Недостаточный уровень производства продукции животноводства в настоящее время связан с относительно малой плотностью поголовья скота и еще низкой продуктивностью. Основной путь развития животноводства на данном этапе — интенсификация. Главным условием этого является дальнейшая специализация и концентрация производства на базе межхозяйственной кооперации, всемерная и полная механизация и автоматизация трудоемких процессов в животноводстве в сочетании с новой технологией производства, дальнейшая электрификация ферм, улучшение породных и продуктивных качеств скота, а также реконструкция существующих помещений и оборудования. Важное условие дальнейшего повышения эффективности животноводства — обеспечение отрасли необходимыми квалифицированными кадрами. Современное животноводство предъявляет особые требования к кадрам специалистов. Оно требует максимального использования достижений как зоотехнической и ветеринарной наук, так и применения различных передовых форм, методов, техники и технологии управления.

На современном этапе развития организационных форм отрасли животноводства особо важную роль приобретает организация управления в комплексах. Здесь требуется четкое разделение управленческого труда

между организаторами и технологами производства, между специалистами, занимающимися производством и материально — техническим снабжением. Выполнение тех и других функций одним и тем же лицом, как это имеет место в колхозах, резко снижает результативность работы. Отвлечения специалистов, призванных заниматься организацией и технологией производства, на выполнение других функций в комплексах не должно быть. Такая практика мешает внедрению научных и технических новшеств, снижает ответственность руководителей за состояние и результаты производства. Структура управления — это совокупность устойчивых связей управляемого объекта, обеспечивающих его целостность и сохранение основных свойств при различных воздействиях. В повышении эффективности производства и качества работы в условиях животноводства важнейшую роль играет организация управления. Основа системы управления коллективами в животноводстве — организационная и управленческая структура, которые строятся по территориальному, отраслевому или комбинированному принципу. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства в условиях его последовательной интенсификации невозможно без объективной экономической оценки различных явлений, имеющих место в сельском хозяйстве. На основе одного критерия экономической эффективности сельскохозяйственного производства такую оценку дать нельзя. Необходимо конкретные показатели, отражающие влияние различных факторов на процесс производства. С помощью системы показателей можно концентрировать основной или вспомогательный критерий (частные, специфические), дать обобщающую количественную и качественную характеристику экономических процессов, связанных с эффективностью производства. Как показывает практика, для разных отраслей, уровней и целей следует применять разные показатели специфические только для них, однако должны быть органически связаны с основным критерием, не противоречить ему и обеспечить возможность сопоставления достигнутого эффекта с затратами. При оценке эффективности сельскохозяйственного производства необходимо учитывать его особенности, которые оказывают большое влияние на конечные результаты. В сельском хозяйстве потребительские стоимости создают не только труд. Поэтому существуют два понятия: земля — это дар природы и земля — это средство производства, оказывающее большое влияние на показатели экономической эффективности производства. Экономическую эффективность животноводства оценивают по ряду показателей: продуктивность (среднегодовой надой молока, среднесуточный прирост живой массы), выход приплода, затраты труда на производство единицы продукции, производительность труда, выход продукции в натуральном и стоимостном выражении в расчете на единицу земельной площади и на голову скота, затраты корма на производство единицы продукции, оплата корма продукцией, себестоимость, рентабельность [2, с. 115].

Чтобы проследить за изменениями и эффективности сельскохозяйственного производства за длительный отрезок или сравнить работу различных предприятий в силу того, что они могут иметь различный уровень затрат на производство валовой продукции, всю производственную продукцию целесообразно оценить в форме сопоставимых цен. Валовая продукция по отдельным отраслям может начисляться в натуральной форме. Натуральные показатели позволяют получить представление о размерах производства того или иного вида продукции на душу населения. Величина продукции, произведенной на душу населения дает возможность оценить степень эффективности отрасли. Чем больше объем производства валовой продукции при сокращении расходов на ее единицу, тем эффективнее производство. Чем больше поступает для общенародного потребления продукции необходимого ассортимента и качества, тем эффективнее производство. Для более полной оценки эффективности сельскохозяйственного производства следует рассчитывать объем чистой продукции (валового дохода) на одного работника или на количество затраченного в хозяйстве живого труда. Этот показатель дает представление, во-первых, об эффективности использования трудовых, материальных и земельных ресурсов, а во-вторых, об объеме продукции, идущей на потребление и дальнейшее расширение производства. Повышение дохода в хозяйстве достигается благодаря увеличению выхода валовой продукции, улучшению ее качества и снижению себестоимости. Чистый доход и прибыль — две экономические категории, отражающие стоимость прибавочного продукта. Однако, если созданный чистый доход характеризуется всей стоимостью прибавочного продукта, то прибыль — только ту ее часть, которую получают при реализации товарной продукции [3, с. 125]. Прибыль определяют вычитанием из денежной выручки, полученной от реализации товарной продукции, полной ее себестоимости. Каждое предприятие, работающее на основе хозяйственного расчета, обязано достигнуть не только запланированного объема валовой и товарной продукции, но и возместить расходы на ее производство, получить прибыль. Предприятие, получившее прибыль, рентабельно. Одной из проблем повышения эффективности отрасли является снижение себестоимости. Чтобы снизить ее, необходимо знать ее составные части. Тогда для каждого вида затрат, составляющих себестоимость, можно разработать конкретные мероприятия по оптимизации их величины. Среди показателей эффективности сельскохозяйственного производства все большее значение приобретает фондоотдача. В производстве продукции участвует техника, используются различные здания и сооружения. Все они стоят немалых средств, но в себестоимость продукции включается только амортизация. Поэтому наличие основных фондов, эффективности их использования недостаточно отражается на уровне себестоимости продукции. Фондоотдача — это выход валовой продукции в расчете на 1 руб. основных производственных фондов. Чем меньше фондов использу-

ется при производстве продукции или чем больше получает продукции хозяйство с теми же фондами, тем выше фондоотдача. Обратным показателем фондоотдачи является фондоемкость.

Одним из путей снижения себестоимости продукции животноводства является повышение уровня механизации в отрасли, которое приведет к росту производительности труда на этой основе. Снижение трудоемкости является одним из основных показателей экономической эффективности производства продукции животноводства.

Дальнейшее повышение продуктивности сельскохозяйственных животных неразрывно связано с повышением качества кормов. Проблем качества сейчас является наиболее острой в кормопроизводстве. В большинстве хозяйств республики пока нет надежного заслона потерям питательных веществ при заготовке и хранении кормов. Многие хозяйства приступают к заготовке кормов несвоевременно, с неподготовленной техникой, сроки растягивают в 2–3 раза, допускают большие потери при уборке. Безусловно, сказывается острый недостаток в кормоуборочной технике и низкое ее качество. Если для скашивания трав имеется достаточное количество комбайнов различных типов, то для последующих технологических операций, как ускоренная сушка (ворошение, вен-

тиляция), прессование, копнение, стогование, нужных машин нет, или недостает.

Важными элементами системы полноценного кормления сельскохозяйственных животных являются техника вскармливания кормов и режим кормления. Они могут меняться в зависимости от набора кормов в рационе, их подготовки к скармливанию, условий и системы содержания животных, технологических процессов на ферме или комплексе.

Проверка системы кормления по новым детализированным нормам с учетом химического состава и питательности местных кормов, проведенная во многих зонах страны, в том числе и в нашей республике, показала, что использование ее обеспечивает повышение продуктивности сельскохозяйственных животных на 8–15 % при тех же затратах кормов за счет лучшей сбалансированности рационов по необходимым элементам питания, повышения переваримости и использования питательных веществ на образование продукции. Широкое внедрение рекомендуемой системы кормления будет способствовать ускорению научно-технического прогресса в животноводстве, успешному решению задач по увеличению производства продуктов животноводства и снижению их себестоимости.

### Литература

1. Баутин В.М. Козлов В. В. Устойчивое развитие сельских территорий. — М.: ФГНУ «Росинформагротех». — 2004. — 312 с.
2. Минаков, И.А. Экономика сельскохозяйственного предприятия: / Минаков И.А. — М.: ИНФРА, 2007. — 300 с.
3. Петряков, А.В. Спецификация сельского хозяйства и современная аграрная реформа в России: / А.В. Петряков. — М.: 2006. — 213 с.

## Деятельность генерирующих компаний оптового рынка с позиций устойчивости

Симонов М.А., ассистент

Уральский федеральный университет имени Первого президента России Б.Н. Ельцина

Основные цели хозяйственной реформы электроэнергетики нацелены на реализацию долгосрочных приоритетов, обеспечивающих инвестиционную привлекательность предприятий отрасли. В этой связи с точки зрения научной целесообразности и практической значимости имеет значение задача выявления, как повлияла реформа на устойчивость предприятий электроэнергетики.

До реформы электроэнергетику как отрасль представляло ОАО «РАО ЕЭС России», которое посредством прямого владения имуществом и пакетами акций (приближенных или превышающих контрольный пакет) управляло большинством энергетических предприятий страны.

По итогам реформы электроэнергетика функционирует в виде системы предприятий — акционерных обществ, разделённых на следующие группы:

А) оптово-генерирующие энергетические предприятия (ОГК);

Б) предприятия генерации энергии, привязанные к конкретным территориям (ТГК);

В) сбытовые, ремонтные и сервисные предприятия;

Г) предприятия сетевого хозяйства (группа обществ, взаимодействующие по схеме: Федеральная сетевая компания — МРЭС — региональные предприятия);

Д) предприятия по обеспечению единого электроэнергетического процесса в рамках страны и её отдельных регионов.

Отметим, что предприятия, входящие в группы 1, 2, 3, конкурируют как между собой, так и с предприятиями других отраслей. Предприятия из групп 4, 5 сохраняют признаки монопольного положения на соответствующих рынках. Для них предусмотрено закрепление

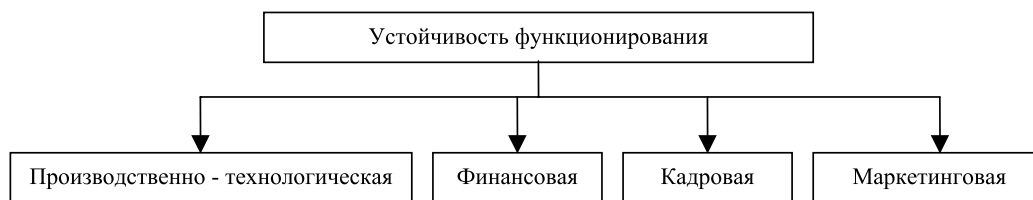


Рис. 1. Устойчивость функционирования компании в разрезе основных сфер деятельности

контрольного пакета в федеральной собственности.

В общем устойчивость — это стабильность деятельности компании, сокращение влияния отрицательных факторов с целью недопущения убытков. Устойчивость оптовых генерирующих компаний — это стабильность функционирования оптовых генерирующих компаний, которая зависит от управления рядом факторов, которые описаны ниже.

Изучение устойчивости функционирования энергетических предприятий, созданных в процессе хозяйственной реформы отрасли, целесообразно начать в разрезе основных сфер деятельности компании (рис 1).

Рассмотрим подробнее эти четыре вида устойчивости:

А) производственно-технологическая. Заключается в способности предприятия бесперебойно удовлетворять потребности рынка в электроэнергии, а также обеспечивать надлежащую надёжность и качество. Для этого необходимо поддержание технического состояния оборудования; проведение планово-предупредительных ремонтов; резервирование требуемого количества рабочих мощностей для условий рынка на сутки вперёд; создание запасов на случай экстренных ситуаций с доставкой топлива; обоснованный выбор топлива для вновь вводимых объектов и т.п.

Б) финансовая. Подразумевает стабильность финансового положения компании. Специфика предприятий электроэнергетики, сформированных в ходе реформы, такова, что большинство из них имеет предельно «короткое» плечо финансового рычага. Так по данным корпоративной отчётности ОАО «ОГК — 1» на момент создания в 2006 году доля заёмных средств по отношению к собственному капиталу не превышала 15%. Это крайне низкое значение финансового рычага. Это дало возможность ОАО «ОГК—1» прибегнуть к полномасштабному заимствованию для реализации инвестиционных проектов по технологическому обновлению своих генерирующих мощностей. Финансовую устойчивость энергетических предприятий обеспечивает также открытие кредитных линий, получение государственных субсидий для финансирования текущих инвестиционных программ. Однако в условиях наращивания финансового рычага необходимо иметь в виду возможность возникновения глобальных кризисных ситуаций, которые могут потребовать кардинального пересмотра источников финансирования.

В) кадровая. Реализация инвестиционных программ, технологическая модернизация производства требует от персонала новых навыков. Поэтому необходимо обучение

рабочих и инженеров современным приёмам управления производством и техникой.

Г) маркетинговая. Поддержание конкурентоспособности отдельных станций, входящих в одну ОГК, расположенных в различных регионах. Поскольку они конкурируют тарифами со станциями других компаний оптовой генерации и ТГК, атомными электростанциями, способность компании поставлять электроэнергию по конкурентным ценам для конкретного региона страны и будет являться фактором устойчивого спроса, а как следствие устойчивости компании.

Сформированные в ходе реформы предприятия электроэнергетики существенно отличаются от тех, что функционировали раньше. Основные отличия вновь созданных предприятий состоят в следующем:

- обеспечение динамического развития за счёт мобилизации внутренних и внешних источников своего развития;
- концентрации усилий на последовательной реализации инвестиционных проектов, в основе которых лежат современных технологические решения;
- создание адекватной системы менеджмента как организационной основы для развития энергетических предприятий и обеспечения инвестиционной привлекательности.

Учитывая эти особенности созданных предприятий необходимо исследовать их устойчивость в разрезе: стратегия — тактика — оперативное управление (рис. 2).

Обоснованная концептуальная доктрина развития, чётко поставленная генеральная цель и структурированные цели следующих уровней предполагают работу менеджмента по обеспечению стратегической устойчивости. Вместе с тем, успехи в части достижения стратегической устойчивости обеспечиваются системой согласованных мероприятий, посредством которых достигается тактическая устойчивость предприятий. Так обновление генерирующих мощностей ОГК за счёт современных парогазовых установок требует обоснованного подхода к выбору изготовителей основных компонент установки, получения договорных лимитов по необходимому объёму природного газа и т.п. Завершающим составным звеном в обеспечении стратегической и тактической устойчивости предприятий электроэнергетики являются действия в режиме реального времени, согласованность в которых обеспечивает оперативную устойчивость. Одной из составляющих оперативной устойчивости является надёжность обеспечения потребителей электроэнергией на балансирующем рынке и на рынке на сутки вперёд.



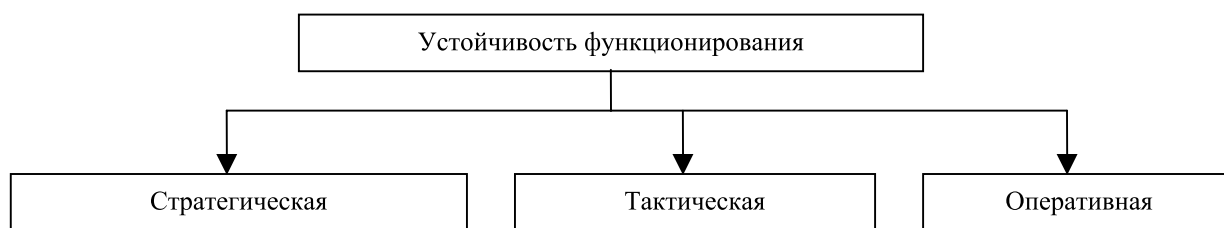


Рис. 2. Устойчивость функционирования компании в разрезе уровней менеджмента

Со стратегической, тактической и оперативной устойчивостью тесно связано описание деятельности предприятия с точки зрения его динамической и статической устойчивости (рис. 3).

Предприятие, функционируя как производственно-технологическая и экономическая системы, проходит ряд последовательных положений, каждое из которых характеризуется своим набором параметров и уровнем устойчивости. Это статическая устойчивость. Вместе с тем, движение от одного статического положения к другому и далее к следующим характеризуется своим набором параметров и уровнем устойчивости. Это устойчивость движения — динамическая устойчивость. При этом динамическая устойчивость не может быть сведена к совокупности устойчивости статических положений предприятия. Здесь как велосипед: устойчиво движется, но как только останавливается, так теряет устойчивость. В кризисные годы уровень статической устойчивости может существенно снизиться. Однако потенциал, который накоплен предприятием в предыдущие годы, позволяет ему успешно преодолевать период с низким уровнем статической устойчивости.

Устойчивость энергетических предприятий неразрывно связана с устойчивостью электроэнергетической системы в целом. Поскольку если в отрасли существуют проблемы, то в первую очередь, это сказывается на инвестиционной привлекательности компаний, курсе их акций. Так в период кризиса интегральные индексы фондового рынка снизились в 4 раза, а стоимость акций предприятий оптовой генерации — в 10 раз.

Устойчивость энергетических предприятий во взаимосвязи с потребителями энергии проявляется, особенно, в период перехода к рынку электроэнергии. Сейчас с потребителем надо работать, оказывать ему бесперебойную поставку электроэнергии, стараться предложить более низкий тариф, чем у конкурентов.

Рынок инвестиций — это самостоятельный признак устойчивости энергетических предприятий. Строительство объектов на станциях занимает несколько лет, объём средств требуется большой, соответственно срок, на который выдаются кредиты, тоже велик, и составляет порядка 15 лет. Если на рынке кредитных услуг существуют предложения по долгосрочному кредитованию и компания удовлетворяет требованиям кредитоспособности, то это повышает способность компании оказывать качественные услуги, за счёт снижения технико-технологических рисков.

Необходимо учесть особую роль структуры собственности энергетических предприятий. К настоящему моменту многие ОГК имеют своих стратегических инвесторов, которые реализуют свою стратегию и могут в нужный момент решить вопрос о необходимом финансировании. Наличие 78% уставного капитала в руках E.on, крупнейшей энергетической компании Германии, отражается и на рейтинге устойчивости предприятия, который приближен к наивысшему. То же самое относится и к ОГК-5, контроль в котором принадлежит Enel. Важным моментом является профильность актива для основного собственника. Если для выше упомянутых E.on и Enel, активы оптовой генерации являются профильными, это и отражается на операционных показателях деятельности компании и рассчитанном нами рейтинге устойчивости. А вот для Газпрома, активы ОГК-2 не являются профильными, что сказывается в деятельности, выражаясь в убытках 2008 года и постепенном падении прибыли и в предыдущие отчётные периоды.

Важным является способность компании отвечать на внешние раздражители. К ним относятся политические решения, в частности, решение о возможном отказе от поставок экибастузского угля. То есть компания должна иметь несколько вариантов доставки необходимого для работы топлива. В противном случае компания рискует не поставить необходимую электроэнергию на рынок и получить в ответ иски.

В рамках технологической устойчивости необходимо определить аспект экологичности. Поскольку наличие большой доли старого оборудования с одновременным повышением платы за выбросы может подорвать конкурентоспособность услуг по поставке электроэнергии отдельной станции или ОГК в целом. Особенно этот момент касается угольных станций, где много зольных отвалов.

В рамках рассматриваемой нами темы выделим курсовую устойчивость. Это управление процессом достижения обоснованных целей всех уровней без серьёзных сбоев во всех сферах деятельности компании. Кризис может скорректировать динамику реализации целей, но полностью изменить тенденцию развития допустить нельзя. Менеджмент компании должен обеспечить такое управление ее деятельностью, чтобы достижение стратегических целей не сильно корректировались и задерживались с исполнением.

Компания, активы которой постоянно увеличиваются посредством роста величины собственного капитала и обязательств, приобретает всё большую инерцию. С одной



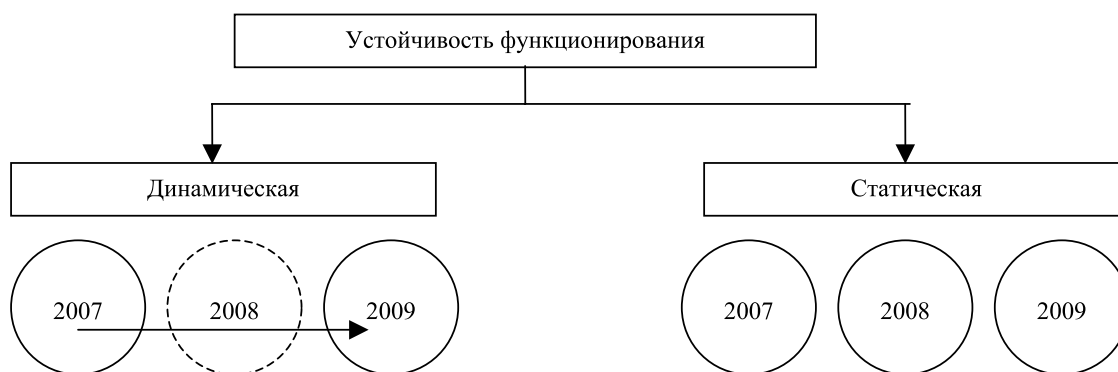


Рис. 3. Устойчивость функционирования компании во временном разрезе

стороны, компании постоянно становится труднее взбираться на гору (увеличивать активы), а, с другой стороны, при возникновении кризисных ситуаций предприятие может резко скатиться (серьёзно ухудшить операционные показатели). Для сглаживания этого эффекта необходимо перманентное изменение философии управления.

Устойчивое функционирование предприятий электроэнергетики, созданных в ходе отраслевой реформы, имеет исключительную важность в силу их инфраструктурного характера и транслируется на устойчивое функционирование предприятий других отраслей — потребителей электро- и теплоэнергии.

## Энергоемкие промышленные предприятия в условиях энергетического рынка в России

Смышляева Е.Г., кандидат экономических наук  
Тольяттинский государственный университет

Современные российские экономические и политические условия негативно отразились на состоянии крупных энергоемких предприятий (химической, металлургической, нефтехимической промышленности). Конкуренция на мировых рынках, реальный потребительский спрос и, при этом, снижение инвестиций — обострили проблему высокой энергоемкости производимой продукции. А высокая энергоемкость, в современных экономических условиях, может привести к снижению конкурентоспособности предприятия.

Энергетические затраты являются одной из основных статей в структуре себестоимости производимой продукции крупных энергоемких предприятий. Следовательно, их снижение становится одной из приоритетных задач в рамках комплексной стратегии развития и функционирования промышленного предприятия.

Самым ожидаемым результатом от реформирования и реструктуризации российской электроэнергетики для энергоемких промышленных предприятий было возникновение реальной конкуренции между генерирующими компаниями на региональном уровне и возможность покупать тепло- и электроэнергию по экономически выгодным для себя ценам. Проанализируем ситуацию, сложившуюся на сегодняшний день в российской электроэнергетике, на энергетических рынках. Появилась ли конкуренция между ТГК (территориальными генериру-

ющими компаниями), ОГК (оптовыми генерирующими компаниями) или независимыми производителями тепло- и электроэнергии? Появилась ли возможность у энергоемких производителей выбирать наиболее выгодного производителя или поставщика тепло- и электроэнергии?

На сегодняшний день, на территории Российской Федерации действуют оптовый и розничные рынки электроэнергии и мощности. Субъектами оптового рынка являются генерирующие компании, сбытовые организации, сетевые компании, крупные промышленные потребители. Субъекты оптового рынка могут быть как продавцами, так и покупателями электроэнергии и мощности.

Предполагается, что оптовый рынок электроэнергии (ОРЭ) должен играть ключевую роль в создании новых рыночных условий для производителей и потребителей электроэнергии (мощности). Основным инструментом конкурентной борьбы на ОРЭ должно быть снижение затрат потребителей на электроснабжение. Согласно информации с сайта Совета рынка [3], число крупных энергоемких предприятий, получивших возможность стать субъектами оптового рынка сегодня составляет — двадцать восемь.

Согласно «Порядку вывода на Федеральный (общероссийский) оптовый рынок электроэнергии (мощности) энергоемких организаций-потребителей» (Постановление ФЭК РФ N47/1 от 7 сентября 2000 г.), на ФОРЭМ

могли выйти энергоемкие организации-потребители электрической энергии (мощности) со значениями присоединенной мощности и годового потребления электрической энергии, превышающим уровни, устанавливаемые ФЭК России по согласованию с организатором функционирования и развития оптового рынка РАО ЕЭС России, исходя из технических ограничений оптового рынка.

Важным условием перехода промышленного предприятия на ФОРЭМ являлось получение разрешения региональной энергетической комиссии (РЭК), на основе «... сравнительного расчета социально-экономического эффекта для региона от вывода организации потребителя на оптовый рынок и иных последствий такого решения, включая возможное изменение налогооблагаемой базы и размеров отчислений в бюджеты всех уровней». Региональным АО-энерго было не выгодно «отпускать» крупных потребителей электроэнергии, так как, в случае отсутствия у последних собственных электросетей для выхода на ФОРЭМ, прибыль региональных энергетиков составила бы лишь 10–15% от величины тарифа, за счет услуг по транспортировке электроэнергии и за услуги по обеспечению надежности энергоснабжения. [4].

На сегодняшний день, когда вертикально-интегрированные структуры АО-энерго реорганизованы, и их место заняли новые субъекты розничного рынка электроэнергии, промышленные потребители должны заключать договора на поставку или куплю-продажу электроэнергии с энергосбытовыми организациями.

Потребитель, желающий снизить стоимость приобретаемой электроэнергии путем ее покупки на ОРЭ с помощью независимой энергосбытовой организации (ЭСО), должен проанализировать, соответствует ли его потребление требованиям оптового рынка. Затем ему необходимо выбрать надежную и экономически привлекательную ЭСО и рассчитать срок окупаемости системы коммерческого учета электроэнергии, создание которой обязательно для организации электроснабжения с оптового рынка электроэнергии.

Основными критериями выбора электроснабжающей организации являются: прозрачность расчетов организации с потребителем, который должен видеть всю первичную информацию, имеющуюся у ЭСО; второй критерий — организация должна входить как минимум в число крупнейших организаций. Третьим критерием является размер сбытовой надбавки.

В рамках розничных рынков электрической энергии реализуется электроэнергия, приобретенная на оптовом рынке электроэнергии и мощности, а также электроэнергия генерирующих компаний, не являющихся участниками оптового рынка.

Правила функционирования розничных рынков в переходный период утверждены постановлением Правительства Российской Федерации № 530 от 31 августа 2006 года «Об утверждении Правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики».

Основными субъектами розничных рынков, согласно принятых правил, на сегодняшний день являются: потребители электрической энергии; гарантирующие поставщики; энергоснабжающие организации; производители электрической энергии, не имеющие права на участие в оптовом рынке; территориальные сетевые организации; энергосбытовые организации, субъекты оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике на уровне розничных рынков. Сбыт электроэнергии конечным потребителям осуществляют сбытовые компании, гарантирующие поставщики (ГП), энергосбытовые организации, энергоснабжающие организации. В рамках розничных рынков электрической энергии реализуется электроэнергия, приобретенная на оптовом рынке электроэнергии и мощности, а также электроэнергия генерирующих компаний, не являющихся участниками оптового рынка. Специфика деятельности производителей в розничном рынке зависит от их установленной мощности.

При этом, согласно правилам, действующим на сегодняшний день, используется следующая договорная конструкция розничных рынков. Гарантирующие поставщики, энергосбытовые компании могут заключать два вида договоров с потребителем: договор купли-продажи и договор энергоснабжения.

Однако, имеет ли место реальная конкуренция в сфере электроэнергетики, в современных российских экономических и политических условиях?

На сегодняшний день, энергоемкие промышленные предприятия могут выбирать из предложенных им гарантирующими поставщиками (ГП) или энергосбытовыми организациями (ЭСО) тарифов на тепло- и электроэнергию. Но данные организации (ГП и ЭСО), в каждом конкретном регионе России, в основной своей массе — бывшие звенья региональных АО-энерго, т.е. новых, независимых генерирующих «игроков» на региональных энергетических рынках почти не появилось.

В результате реформирования, единые региональные энергокомплексы были реструктурированы по видам основного бизнеса (генерация, транспорт, распределение, сбыт, диспетчерское управление), а ремонт, наладка — были выделены как «непрофильный бизнес», для последующей приватизации. После завершения реформ крупнейшие региональные энергокомпании АО-энерго оказались разделенными на несколько частей. Например, «Мосэнерго» разделили на десять компаний, «Ленэнерго», «Тюменьэнерго», «Самараэнерго», «Кузбассэнерго» и другие — на пять-семь частей [2].

В результате реформы РАО «ЕЭС» было разделено на шесть оптовых генерирующих компаний (ОГК), 14 территориальных компаний (ТГК), «Русгидро», Федеральную сетевую компанию (высоковольтные сети), холдинг межрегиональных распределительных сетей и Системного оператора (диспетчер). Основными новыми владельцами генерации стали: «Газпром», «Норильский никель», ЛУКОЙЛ, СУЭК, Онэксим Холдинг, КЭС-холдинг Виктора Вексельберга, Группа Е4. Предполагалось, что среди

иностранных инвесторов будут — германский E.ON, итальянский Enel и финский Fortum. При этом, ни одной из шести объединенных энергосистем России не удастся создать условия, при которых собственники, независимые от государства, «Газпрома» и пяти крупных промышленных групп, владели бы хотя бы половиной генерирующих мощностей [1].

Однако, для создания конкуренции недостаточно просто отпустить цены, необходимо, чтобы и структура рынка обеспечивала конкуренцию. Авторы реформы успешно справились с одной частью этой задачи при формировании самого состава генерирующих компаний (конфигурация ОГК такова, что входящие в каждую компанию электростанции рассредоточены по стране с целью не допустить монополизма в отдельно взятом регионе). Но, по мнению президента Института Энергетической Политики (ИЭП), образовалась структура собственников, которая в нашей экономической и политической ситуации, ведет к олигополиям [1].

В докладе ИЭП [1], угрозы, которые заложены в подобном развитии событий, описаны так: «С учетом наличия у будущих собственников генерирующих мощностей развитого смежного бизнеса, нуждающегося в электроэнергетических мощностях как рынке сбыта топлива или источнике электроэнергии для снабжения энергоемких производств, существует высокая вероятность того, что крупные промышленные собственники генерации не будут заинтересованы в наличии единого оптового рынка электроэнергии и, напротив, будут заинтересованы в его фрагментации с целью получить возможность приоритетного использования генерирующих мощностей по собственному усмотрению, для удовлетворения собственных потребностей в электроэнергии или реализации региональных стратегий развития рынков сбыта производимой электроэнергии».

Такая ситуация не российское «открытие». Со схожими проблемами столкнулась Великобритания, которая провела реформу своего энергетического сектора на рубеже 1980—1990-х. После приватизации сектора на рынке появились два крупных игрока — компании National Power и PowerGen, и цены не регулировались государством, что привело к резкому росту цен на энергию в 1993 году. Властям пришлось активно вмешаться: корпорациям предписали продать часть генерирующих мощностей, на двухлетний период был установлен предельный уровень цен на энергию, а в 1995 году и вовсе принять нормативные акты, препятствующие начавшемуся процессу вертикальной интеграции [1]. Предполагается, что вертикальная интеграция не способствует развитию рыночных отношений в электроэнергетике (в этом была одна из основных причин реструктуризации и реформирования отечественной электроэнергетики [4]), но, при этом, в интервью менеджеров КЭС-холдинга вертикальное интегрирование признается одной из целей [6]:

«В течение 2007—2008 годов КЭС приобрели и взяли под операционный контроль целый ряд энергетических

активов — территориальных генерирующих компаний (ТГК) и энергосбытовых организаций. Это позволило создать один из крупнейших в стране операционных холдингов. Наши компании производят и поставляют тепло и электроэнергию более чем для 10 млн. потребителей в 16 регионах России. В их числе, население, социальные объекты и промышленность городов-миллионников — Самары, Перми, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода. В КЭС-Холдинг также входят газораспределительные организации и ведущее в стране по объемам добычи торфа предприятие ЗАО «Вяткаторф». С самого начала стратегия компании строилась, исходя из нескольких базовых принципов. Первый — это сфокусированное участие в электроэнергетике и производстве тепла. Мы единственная частная российская компания, для которой электроэнергетика и теплоснабжение являются профильным бизнесом. Второй — вертикальная интеграция, то есть построение цепочки от производства товара до его продажи конечному потребителю. Третий — географическая концентрация в стратегических для компании территориях, где располагаются электростанции КЭС.»

В докладе ИЭП приводится перечень мер, которые помогли бы избежать вышеперечисленных проблем. Например, этот перечень включает в себя обеспечение условий для реального прихода в российскую энергетику международных инвесторов, разукрупнение ГидроОГК, ограничение участия в аукционах по продаже генерирующих компаний для собственников, контролирующих генерацию свыше 5 МВт. Есть и довольно категоричные предложения: запретить покупку генерирующих мощностей крупным энерготопливным компаниям (прежде всего «Газпрому» и СУЭК).

Понятно, что подобные шаги абсолютно противоречат сегодняшним экономическим и политическим условиям в стране и неприемлемы для властей. Понимая это, эксперты ИЭП делают вывод [1]: «По сути, в России уже де-факто складывается неконкурентный рынок электроэнергии, в основном контролируемый несколькими крупными промышленными группами, без значимого присутствия иностранных и институциональных инвесторов и со значительным присутствием государства».

Аналитиками высказывается мнение, что при отсутствии на рынке иностранных инвесторов — некому будет бросить вызов российским олигархическим группам. И главная проблема находится даже не в отсутствии зарубежных инвесторов, а в доминирующем положении двух собственников — государства и «Газпрома», так как, когда половина мощностей находится у них, олигархи становятся в подчиненное положение и явно будут координировать с ними свои действия» [1].

Так же аналитики ИЭП считают, что «через короткое время после этого крупные собственники генерирующих мощностей, владеющие половиной мощностей на рынке и основными первоклассными мощностями, обратятся к властям с предложениями о ликвидации оптового рынка электроэнергии, работающего по единым правилам, и его

фрагментации, в более комфортную для крупных промышленных собственников «регионализованную» систему торговли электроэнергией (в т.ч. возможно уменьшение размеров оптового рынка электроэнергии до «рынка излишков»)» [1].

Таким образом, в современных экономических и политических условиях у инвесторов, планирующих вкладывать свои средства в российскую электроэнергетику, идет «борьба» за наиболее прибыльные энергетические активы. Поэтому крупным энергоемким промышленным потребителям остается, как и ранее, развивать альтернативные источники энергии [4] (чаще всего — собственные источники энергии), так как ни о каком снижении тарифов на тепло- и электроэнергию вследствие конкурентной борьбы между генерирующими компаниями на энергетическом рынке (особенно региональном) не идет и речи.

С 1 января 2011 г. на оптовом рынке электрическая энергия и мощность должны поставляться по свободным (нерегулируемым) ценам, за исключением поставок потребителям-гражданам и приравненным к ним категориям потребителей.

При этом за последние три года после завершения реформирования РАО «ЕЭС России» (2008–2010 гг.) цены на электроэнергию для конечных потребителей выросли более, чем на 100% без улучшений качества и надежности энергоснабжения. Рост тарифов на передачу по сетям за три года составил +75%. Рост оптовой цены генерации (энергия + мощность) за три года составил +130% [4]. В 2010 году тарифы на электроэнергию для промышленных потребителей выросли на 7,6% (в 2009 году — 19%).

Таким образом, цены на электроэнергию для конечных потребителей в ближайшие три года могут вырасти еще более, чем на 100% к уровню 2010 г. Генерация электроэнергии является непрофильным бизнесом для большинства крупных промышленных предприятий. Однако, они могут пойти на строительство собственных источников энергии с целью автономного или совмещенного энергоснабжения своих предприятий по приемлемым ценам.

Вследствие значительного роста цен на оптовом рынке в последние годы, крупные промышленные потребители уже реализуют проекты самообеспечения электроэнергией: Евраз приобрел Западно-Сибирскую ТЭЦ (это покупка электростанции на оптовом рынке и перевод ее на розничный); заводы «НЛМК», «Балтика» — построили блок-станции; развивается малая генерация при нефтяных месторождениях.

Решение руководства промышленного предприятия о реализации проекта по строительству собственного источника энергии и организации совмещенного энергоснабжения, так же как и решение о разработке программы энергосберегающих мероприятий, связаны с реформированием деятельности энергетического хозяйства, энергетической службы данного предприятия, с разработкой определенной энергетической стратегии. Так же в работе энергетической службы предприятия предпо-

лагается организационная перестройка существующего аппарата управления.

В результате анализа имеющихся в литературе источников, можно выделить следующие варианты альтернативного энергообеспечения промышленных предприятий [2]: выход промышленного предприятия на оптовый рынок электроэнергии; строительство собственных источников энергии; организация децентрализованного или совмещенного энергообеспечения; приобретение в собственность или аренда теплоэлектростанций (ТЭС) и т.д.

Выбор технологической схемы энергообеспечения промышленного производства в настоящее время определяется финансовыми возможностями и масштабами производственного процесса. Для принятия решения о реализации выбранного варианта энергообеспечения промышленного объекта необходимо анализировать интересы участников данного процесса (ТГК, региональной и местной администрации, промышленного предприятия), а так же учесть все достоинства и недостатки данных вариантов и возможности их реализации.

В настоящее время, с появлением высокоэффективных технологий, стало возможным применять энергетические установки единичной мощности от 2,5 до 450 МВт в энергетических хозяйствах промышленных предприятий. Российские производители турбомашин и электрогенераторов объединения ОАО «Силовые машины»: Ленинградский металлический завод (ЛМЗ), Калужский турбинный завод (КТЗ), «Электросила» (Санкт-Петербург), производитель электрогенераторов малой мощности ОАО «Привод» (г. Лысьва) — постоянно совершенствуют выпускаемое оборудование. Энергетические установки малой мощности поставляются блоками повышенной заводской готовности, что позволяет осуществлять их строительство и монтаж в энергетических хозяйствах промышленных предприятий в течение от полугода до пяти лет.

Россия имеет многолетний опыт строительства и эксплуатации электростанций малой мощности в северных районах страны. Но в настоящее время подобные электростанции строятся и в центральной части страны. Основной причиной данной тенденции стало стремление обеспечить, в современных условиях хозяйствования, технологический процесс дешевой энергией собственного производства. При этом, с точки зрения технологии, чаще сооружаются источники энергии на предприятиях, имеющих возможность обеспечить себя топливом. Однако следует отметить, что для некоторых промышленных предприятий, при строительстве собственного источника энергии, могут возникнуть трудности с его размещением, необходимость решения экологических задач или проблема реализации избытка тепло- или электроэнергии в региональную энергосистему. Если отсутствуют проблемы с получением топлива, то стоимость производимой энергии в источнике энергии промышленного предприятия, в большинстве случаев, будет меньше стоимости энергии, покупаемой у региональных ЭСО или ГП.



Таким образом, на сегодняшний день, крупные энергоемкие потребители, как и десять лет назад, могут участвовать в электроэнергетическом рынке, в основном в качестве покупателей. При этом, сложившаяся экономическая ситуация в российской экономике, навязывание предприятиям условий работы с гарантирующими поставщиками или энергосбытовыми организациями, существующие тарифы на покупку тепло- и электроэнергии, способствуют разработке и реализации крупными энергоемкими промышлен-

ными потребителями альтернативных способов энергообеспечения производственного процесса. То есть многие энергоемкие промышленные потребители, нуждающиеся в снижении энергетических затрат в структуре себестоимости производимой продукции, зачастую не могут найти выгодные для себя низкие (или не растущие в течение длительного периода времени) тарифы на тепло- и электроэнергию, считают более экономически эффективным сооружение, например, собственного источника энергии.

### Литература

1. Денисов, А., Государство остается // Online Время [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vremya.ru/print/175878.html>/Время новостей/Андрей ДЕНИСОВ/Государство остается / №63, 11 апреля 2007.
2. Никитин, Е., Виктор Кудрявый «Виноват ли Чубайс в энергетических катаклизмах»//812' Online [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.online812.ru/2009/10/12/006/>.
3. Палата покупателей электроэнергии // Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электроэнергией и мощностью. Некоммерческое партнерство [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.np-sr.ru/>.
4. Смышляева Е.Г., Экономика энергетики: учеб. пособие. — Тольятти, ИПЦ ПГУС, 2009.-247. ISBN 978—5-9581—0170—2.
5. Струнилин, П.В. Рынок электроэнергии в РФ: взгляд промышленных потребителей //PROATOM [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=2362>.
6. Элбакидзе, И., Сергей Емельченков: «Частный бизнес обязан быть эффективным
7. // КЭС-холдинг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.ies-holding.com/clippings\\_id1507.html](http://www.ies-holding.com/clippings_id1507.html).

## Тенденции развития газовой отрасли в современной России

Фертикова Ю.В., соискатель

Филиал Удмуртского государственного университета (г. Воткинск)

На современном этапе газовая отрасль является одним из важнейших элементов экономики Российской Федерации, от надежной работы которого зависит ее дальнейшее экономическое развитие страны.

На сегодняшний день доля газа в топливном балансе ТЭС России составляет 62%, а в европейской части — 86%. Отрасль обеспечивает порядка 10% национального ВВП, до 25% доходов в государственный бюджет страны. Экспорт природного газа приносит России около 15% валютной выручки [4].

В ближайшее десятилетие прогнозируется рост спроса на газ, который будет превосходить рост спроса на другие источники энергии. Это окажет позитивное влияние на положение России, которая намерена сделать газ своим главным энергетическим экспортным козырем, а так же мощным рычагом в международной политике. По объемам разведанных месторождений Россия занимает первое место в мире. На ее долю приходится 30% всего природного газа планеты. При нынешнем уровне добычи этого хватит на 81 год.

В Российской газовой отрасли сложилась уникальная ситуация — все государственные функции фактически

переданы одному из субъектов хозяйственной деятельности — Газпрому, деятельность государства ограничивается регулированием цен на газ внутри страны. Газпром контролирует 60% запасов газа в России. На него приходится 84% общероссийской добычи газа, и практически 100% транспортировки. Оставшиеся 16% добычи газа осуществляют нефтедобывающие компании и независимые производители газа. Доля независимых производителей в общей добыче газа в России составляет около 7%. При этом Газпром является инструментом государственной политики, порой даже в ущерб собственным экономическим интересам и развитию [5].

С момента основания и в настоящее время Газпром субсидирует всю российскую экономику, на 54% ориентированную на потребление газа, продавая газ по фиксированным ценам, которые не обеспечивают даже самоокупаемости такой деятельности. Около 60% газа, производимого Газпромом, идет на внутренний рынок, однако это формирует лишь 25% от суммарной выручки газового концерна [3].

Развитию газовой отрасли уделяет большое внимание со стороны государства. В октябре 2010 года в Новом



Уренгое прошло совещание, посвящённое Генеральной схеме развития газовой отрасли на период до 2030 года, которое провел премьер-министр правительства Владимир Путин. На данном совещании обсуждались пути развития газовой отрасли, а также был сделан ряд следующих стратегических заявлений:

1. объёмы добычи газа должны быть увеличены с нынешних 650 млрд. кубических метров в год до 1 трлн. в год (то есть практически в 1,5 раза);

2. главным приоритетом для газовых компаний должен служить внутренний рынок (показатель газификации по России с 69,8%, к 2030 году должен быть повышен до 90%);

3. обеспечить приемлемые и экономически обоснованные цены на свою продукцию.

Так же В. Путин отметил, что компании ОАО «Газпром» необходимо уделить внимание снижению своих издержек [2].

Современное состояние инфраструктуры в газовой отрасли внушает серьезные опасения относительно бесперебойности газоснабжения потребителей. Газотранспортная система Российской Федерации (ГТС) эксплуатируется свыше 50 лет. За этот период в результате физического износа оборудования ее производственная мощность снизилась не менее чем на 8%.

Вследствие этого, ГТС требует осуществления глобальных капиталовложений в техническое совершенствование объектов газодобычи и транспортировки, в том числе, дополнительное бурение, проведение модернизации и реконструкции систем подготовки газа к транспорту, внедрение мероприятий по повышению эффективности работы скважин. Объемы инвестиций, по предварительным данным ОАО «Газпром» до уменьшения инвестиционной программы до 775 млрд. руб., начиная с 2010 года должны составлять ежегодно до 60 млрд. руб. в год, благодаря чему предполагалось нарастить ее мощности на 32 млрд. куб. м в год, в том числе экспортные — на 14 млрд. куб. м. Это необходимо, прежде всего, для поддержания проектных уровней отборов на действующих месторождениях в связи с их истощением, падением пластового давления, длительным сроком работы оборудования и т.п.

В целом по России за период 2008–2030 гг. необходимо ввести:

- скважин от 4594 до 5841 единиц;
- установок комплексной подготовки газа (УКПГ) от 56 единиц производительностью 620 млрд. куб. м/год до 70 единиц производительностью 772 млрд. куб. м/год;
- дожимных компрессорных станций (ДКС) от 403 единиц мощностью 5020 МВт до 439 единиц мощностью 5580 МВт;
- линейной части газопроводов от 20 691 до 30 132 км;
- компрессорных станций от 119 единиц мощностью 10 768 МВт до 166 единиц мощностью 14 715 МВт;
- мощностей по переработке газа от 129 до 216 млрд. куб. м/год и переработке жидких углеводородов от 65 до 76 млн. т/год.

На основании вышеприведенных данных можно сделать вывод, что система транспорта газа, а также объекты его переработки, нуждаются в существенном увеличении объема капитальных вложений.

В период до 2030 года, по оценкам ОАО «Газпром» и Министерства энергетики РФ, в газовую отрасль необходимо вложить от 13,9 до 16,6 трлн. руб. (в ценах января 2008 г.) без учета затрат на газификацию, то есть около четверти среднегодового ВВП России.

Из них на реконструкцию уже существующих объектов газовой отрасли приходится не более 23,4%. От 76,6% до 79,5% всех инвестиций в газовую отрасль будет направлено на создание новых мощностей по добыче, транспортировке, переработке газа и пр.

Инвестиционная программа ОАО «Газпром» на 2009 г. была утверждена Советом директоров 23 декабря 2008 г. в общем объеме 920,44 млрд. руб., что соответствовало уровню инвестиций, запланированному до начала острой фазы экономического кризиса осенью 2008 года. Из них 637,66 млрд. приходится на капитальное строительство, в т.ч. 629,88 млрд. руб. на строительство промышленных объектов.

На основе данных Генеральной схемы развития газовой отрасли на период до 2030 года, с учетом доли ОАО «Газпром» в общей добыче природного газа, а также монопольного положения ОАО «Газпром» в сфере транспортировки природного газа по Единой газотранспортной системе можно сделать следующую оценку потребности ОАО «Газпром» в оборудовании и материалах, данные по которым приведены в таблице 1 [1].

Комитетом СФ по охране окружающей среды и природным ресурсам, а также Комиссией СФ по естественным монополиям 15 декабря 2010 года на рассмотрение в Правительство и Федеральное Собрание РФ, был направлен специальный пакет Рекомендаций, относительно развития газовой отрасли и стимулирования спроса на продукцию российского производства. Этот документ подготовили по результатам круглого стола, проведенного 27 декабря в Совете Федерации на тему: «О влиянии инвестиций в топливно-энергетический комплекс на текущее состояние и долгосрочное развитие российской экономики». В ходе заседания Комитета по охране окружающей среды и природным ресурсам, были утверждены следующие рекомендации:

— ОАО «Газпром», во время утверждения инвестиционных программ, должен принимать во внимание их соответствие индикаторам и показателям, а в частности — ввод в эксплуатацию месторождений, газификация регионов страны, строительство новых систем, с целью обеспечения экспортных и внутренних потребностей экономики в природном газе, обозначенным в неутвержденном проекте Генеральной схемы развития газовой отрасли до 2030 года и Концепции долгосрочного развития РФ до 2020 года;

— внесение в нормативно-правовую базу, регулиующую развитие нефтегазового комплекса РФ, обязатель-

Таблица 1  
Оценка потребности ОАО «Газпром» в предметах и средствах труда

№	Показатели	2009	2010	2011	2012
<b>1 Геологоразведочные работы:</b>					
	Буровые станки, шт	11	18	14	14
	Потребность в металле, тыс. тонн	36,8	44	49,6	55,2
<b>2 Добыча газа</b>					
	УКПГ, ед	5	2	4	1
	Потребность в металле, тыс. тонн	2,4	1,4	8,8	0,2
	ДКС, ед./МВт	14	70	6	6
	Потребность в металле, тыс. тонн	3,6	4,4	1,44	1,44
	Скважины	209	180	178	190
	Потребность в металле, тыс. тонн	52,2	45,0	44,4	47,6
	Платформы	1	0	1	1
	Потребность в металле, тыс. тонн	22	0	22	22
<b>3 Транспортировка газа</b>					
	Трубы большого диаметра, тыс. тонн	2950	2950	1970	1970
	Газоперекачивающие агрегаты, шт.	177	176	139	137
<b>4 Переработка газа и жидких углеводородов</b>					
	Заводы по переработке газа, млрд. м <sup>3</sup> в год	8,8	5,6	8	8
	Заводы по переработке жидких УВ, млн. тонн в год	0,8	0,8	0,8	1,6
5	Итого потребность в металле	1592,0	1569,8	1111,2	1111,4
6	Капитальные вложения, млрд. руб. (в ценах 01.01.2008).	920,4	993,8	845,4	873,3

ства, согласно которых в рамках инвестиционных проектов российской газовой отрасли следует размещать 75% общего объема заказов в стоимостном выражении, на предприятиях российской промышленности, в таких случаях:

а) для любых, работающих в газовой отрасли страны инвестиционных проектов акционерных обществ, где государство в лице Правительства обладает контрольным пакетом акций;

б) для любых инвестиционных проектов, в которых государство участвует в софинансировании с долей не ниже 25%.

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что газовая отрасль занимает достаточно большой удельный вес в совокупности отраслей рыночной экономики, является необходимым элементом и связующим звеном в системе управления государством и требует дальнейшего развития и совершенствования внутренней инфраструктуры. В частности, необходимо рассматривать газовую отрасль непосредственно на региональных уровнях, как исходную основополагающую базу для перспективного функционирования данной отрасли в современной России.

### Литература

1. «О влиянии инвестиций в топливно-энергетический комплекс на текущее состояние и долгосрочное развитие российской экономики». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://council.gov.ru/events/roundtbl/item/10/recommend.html>
2. Шибанов Д. «Россия продолжает ставить на газ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vsp.ru/economic/2010/10/15/505863>
3. Язев В. «Это не только залог развития газовой отрасли России, но и залог развития экономики страны» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusoil.ru/opinions/o06-77.html>
4. Мониторинг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zondir.ru/articles/dobyv-prom/monitoring-i-kratkaya-harakteristika-gazovoj-otrasli.htm>
5. Газовая промышленность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rb.ru/biz/markets/show/85/>

## 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

### Зависимость мировых цен на нефть от ближневосточного кризиса

Арошидзе П.Л., доктор экономических наук, ассоциированный профессор  
Батумский государственный университет им. Шота Руставели

Нефть является важнейшим стратегическим сырьем, служащим основой производства горюче-смазочных материалов. Соответственно, цена на нефть влияет на широкий спектр секторов реального сектора экономики. Цены на нефть являются краеугольным камнем мировой экономики. Цена на нефть способна вызвать сильное движение на фондовых рынках. Особенно сильно цены на нефть влияют на развивающиеся рынки, ориентированные на экспорт нефти.

Мировые цены на нефть стремительно растут с начала этого года на фоне беспорядков в странах Ближнего Востока — крупных экспортерах нефти. Сейчас в центре внимания Ливия, где, может начаться война, которая затронет и нефтяные объекты. Кроме того, потрясения могут распространиться на соседние районы.

Цена барреля нефти на фоне беспорядков на Ближнем Востоке уже превысила отметку в 100 долларов, в США галлон (около четырех литров) бензина стоит уже 3,5 доллара. Цена на бензин начала увеличиваться после Нового года, а за последнюю неделю увеличилась, в среднем, на 15 центов. Стоимость апрельских фьючерсов на американскую легкую нефть марки WTI (Light Sweet Crude Oil) на электронных торгах в Нью-Йорке по состоянию выросли на 2,07 доллара, или на 2,03%, — до 103,98 доллара за баррель. Цена апрельских фьючерсов на североморскую нефтяную смесь марки Brent выросла на 1,09 доллара, или на 0,95%, — до 115,88 доллара за баррель. (2)

По итогам торгов стоимость апрельских фьючерсов на нефть WTI составляла 101,91 доллара за баррель.

С 15 февраля в ливийских провинциях идут акции протеста с требованием ухода Муамара Каддафи, который правит страной более 40 лет. По данным международных организаций, власти жестоко подавляют демонстрации, а в столкновениях с силами безопасности и иностранными наемниками погибли до шести тысяч человек.

Выступления оппозиционеров уже привели к свержению политических режимов в Тунисе и Египте, протесты прошли также в Ираке, Иране, Йемене, Омане и Саудовской Аравии. Нефтяные котировки лезут к 120\$ за баррель. На последней торговой сессии в Нью-Йорке стоимость нефти сорта Brent, поднялась до 116\$ за баррель. Трейдеры говорят о выходе на 120\$ за баррель в ближайшее время: для этого достаточно сохранения напряженности в Ливии.

Последним поводом для паники на биржах стали столкновения правительственных войск и повстанцев в Ливии недалеко от порта Рас-Лануф, в котором находится основной нефтяной терминал (экспортная мощность — 220 тыс. баррелей в сутки, более половины дневного объема поставок).

Контракты на американскую нефть Light с поставкой в апреле поднялись до максимального уровня с сентября 2008 года — 104,42\$ за баррель. Это 6,7-процентный рост за неделю и 30% с начала года.

Индекс волатильности на Wall Street, который интерпретируют как «меру страха», подскочил на 2,7% до 19,11 пункта.

Цена на нефть (2010 (декабрь)–2011 (март))



Аналитики предлагают три возможных сценария развития событий. Первый — быстрое свержение ливийского лидера Муамара Каддафи. В этом случае в Ливию вернется стабильность, но это не означает мгновенного снижения нефтяных цен. Если Ливия придет в норму, это еще не означает завершения напряженности во всех остальных странах. Чтобы нефть вернулась к 95–100 \$ за баррель нужно более масштабное событие. В случае продолжения гражданской войны цены на нефть поднимутся выше \$120 за баррель в ближайшее время.

Третий сценарий — распространение арабских революций. Кандидатов, которые могут попортить нервы нефтетрейдерам, множество — Оман, Йемен, Бахрейн и от Алжира до Нигерии.

На этот случай прогнозы расходятся: от 150\$ до 220\$ за баррель. А Международному энергетическому агент-

ству, возможно, придётся расходовать свои запасы для поддержания спокойствия на рынках.

Но если беспорядки повлияют на добычу в Саудовской Аравии, аналитики отказываются от прогнозов. Это самое худшее, что только можно представить для нефтяного рынка. Это тот случай, когда можно называть любое, сколь угодно большое и безумное число в качестве прогноза цены нефти.

Грозит ли нынешняя арабская революция очередным нефтяным шоком миру? На Ближний Восток и Северную Африку приходится более трети мировой добычи нефти. События в Ливии показывают, как быстро революция может разрушить систему нефтедобычи и поставок.

Даже при том, что Муамар Каддафи все-таки удерживает власть, а Запад пока только думает, закрывать небо над страной или нет, добыча и переработка нефти в Ливии сократились вдвое. И это понятно — иностранные рабочие спешно вернулись на родину, а страна раскололась.

Между тем, реакция рынков была на удивление спокойной. Цена на нефть марки Brent в связи с событиями в Ливии подскочила на 15% и достигла 120 долларов за баррель 24 февраля. Но обещание Саудовской Аравии увеличить добычу сразу же сбило цену. 2 марта она уже опустилась до 116 долларов за баррель — на 20% выше, чем в начале года, и все же значительно ниже пиков 2008.

Большинство экономистов настроено оптимистически: да, мировой экономический рост может замедлиться на несколько десятых процента — не более того. На самом деле, эксперты в облачке своих прогнозов маскируют следующие очевидные вещи. Серьезные перебои в добыче и поставках нефти могут вызвать значительный рост цен на нее. Дорогая нефть питает инфляцию. Рост инфляции в свою очередь может вызвать ужесточение монетарной политики, а уже это отрицательно скажется на посткризисном восстановлении мировой экономики.

Пока происходящее нельзя назвать нефтяным шоком. Из-за событий в Ливии мировая добыча нефти упала всего на 1%. Для сравнения, в 1973 году она упала на 7,5%. Сегодняшний нефтяной рынок имеет множество буферов, смягчающих удары. У государств есть стратегические запасы, которых не было в 1973 году. Саудовская Аравия — центральный банк нефтяного рынка — технически вполне способна заменить собой и Ливию, и Алжир, и еще несколько не столь крупных поставщиков.

И все же риск углубления дезорганизации нефтедобычи нельзя недооценивать. Нефтяная индустрия — весьма сложная и многоаспектная. Поставка определенной марки нефти в определенное место за определенное время — это критически важно. А в самой Саудовской Аравии все отнюдь не так благополучно. Налицо факторы, послужившие поводом для волнений в соседних странах, включая армию утратившей последние иллюзии молодежи.

Стоит отметить, что и без перебоев в добыче на цены уже оказывается довольно существенное давление. Мировая экономика растет, и спрос на нефть опережает

предложение. Таким образом, малейшая нервозность на Ближнем Востоке не инициирует рост цен, а лишь подхлестывает его.

Более дорогая нефть, естественно, подразумевает движение денег от стран-потребителей к странам-производителям черного золота. А так как последние склонны дополнительно полученные средства держать под спудом, это означает падение мирового спроса — уже не на нефть, а в принципе. Из этого уже выведено железное правило: 10-процентный рост цен на нефть влечет за собой замедление мирового экономического роста на четверть процента.

Текущий рост экономики составляет 4,5%. Значит, чтобы он остановился полностью, цена на нефть должна скакнуть выше своего максимума 2008 года — то есть, выше 150 долларов за баррель. Но, разумеется, и менее значительное повышение цены на нефть способно замедлить рост экономики и подстегнуть инфляцию.

Нефть довольно заметно вырастет по итогам месяца — среднеарифметический консенсус-прогноз цены барреля WTI на Нью-йоркской товарной бирже (ближайший контракт) составляет 102,25\$. Февраль «черное золото» завершило на отметке 96,97\$ за баррель. В данном случае диапазон разброса прогнозов оказался весьма широким — от 92\$ до 115\$ за баррель.

Прогнозируем, что цены на нефть будут оставаться высокими и с большой вероятностью даже продолжат рост, хотя краткосрочно из-за локальной перекупленности можно ожидать корректирующего снижения.

Резких изменений российских фондовых индексов эксперты не ожидают. Их прогноз в отношении индекса РТС на конец марта составляет 2005 пунктов (разброс — от 1950 пунктов до 2050 пунктов), индекса ММВБ — 1788,75 (от 1750 до 1815 пунктов).

По итогам февраля значение индекса РТС составило 1969,91 пункта, индекса ММВБ — 1777,84 пункта. Таким образом, прогноз аналитиков предполагает незначительное повышение ключевых российских фондовых индикаторов по итогам месяца.

Повышение котировок на фондовом рынке может возобновиться за счет роста цен на нефть, консолидации в российских финансах. Сыграет свою роль и ожидаемая приватизация госпакетов ряда компаний.

Глава ФРС США Бен Бернанке заявил, что устойчивый рост цен на нефть и другие сырьевые товары может привести к замедлению экономического роста и повышению темпов инфляции. (4)

Еще несколько недель назад считалось, что премия, то есть прирост цены на нефть, вызванный такими событиями, оценивается в 10–15 долларов за баррель, сейчас эта цифра существенно выросла — до 20–25 долларов за баррель.

Для стран, которые экспортируют нефти и в среднесрочной, и долгосрочной перспективе уровень цен 85–90 долларов за баррель был бы гораздо более комфортным, потому что, в отличие от многих других стран, пик добычи

нефти будет в двадцатые годы, и после этого будет плато до 2035 года. То есть для них очень важно, чтобы цены на нефть были приемлемыми в двадцатые-тридцатые годы, так как объем экспорта будет вдвое больше, чем сейчас. А ситуация высокой цены на нефть в настоящем стимулирует переработку сланцев и инвестиции в альтернативные источники энергии, что приведет к падению цен на нефть через 10–15 лет.

Такая ситуация выгодно развитым странам, таким как США, Великобритания и Норвегия, поскольку они уже прошли пик добычи нефти. Они как нетто-импортеры, за исключением Норвегии, чем дальше, тем больше будут страдать от высоких цен на нефть.

В экономике важную роль играет мотивация — чем больше страны будут зависеть от импорта, тем больше они будут мотивированы к снижению этой зависимости. Канада, где находятся огромные запасы нефтяных, или битумных, сланцев представляет огромные возможности для них, и при ценах 85–90 долларов за баррель это все становится рентабельным, а при цене 110 долларов за баррель разработка сланцев становится высокорентабельной, и отказаться от этого будет очень сложно.

#### Литература

1. Brian Hoffman — The Oil Price: Where is the Next Buying Opportunity?
2. Pauline Jones Luong — Oil Is Not a Curse: Ownership Structure and Institutions in Soviet Successor States
3. Оценки Международного энергетического агентства (МЭА) — потребление «черного золота»
4. [www.bp.com](http://www.bp.com)

## Причины международного финансового кризиса

Арошидзе Т., докторант, заместитель руководителя службы экономической политики г.Батуми

Мир потряс финансовый кризис, ставший самым серьезным со времен «Великой депрессии» в 1930-х гг. Поскольку степень глобализации экономики постоянно углубляется и длительный дисбаланс в глобальной финансовой системе, этот финансовый кризис, начавшийся в США, является беспрецедентным по масштабам распространения, мощности удара, скорости цепных реакций. Он оказал серьезное влияние на экономическое развитие стран и жизни людей, вызывая озабоченность правительств и народов разных стран. Можно предвидеть, что развитие кризиса, а предпринятые разными странами меры противодействия кризисным ситуациям непременно окажут далеко идущее влияние на глобальную финансовую, экономическую и даже политическую ситуацию.

Причины этого финансового кризиса затрагивают модель потребления, политику финансового контроля, способы функционирования финансовых учреждений в США, а также американские и мировые экономические структуры и различные другие факторы.

Даже если через 15–20 лет Казахстан станет пятым экспортером в мире, все равно цену на нефть мы определять не сможем. Мы в этом смысле price taker. Кроме того, мы не входим в ОПЕК. Таким образом, цены выше 90 долларов за баррель в среднесрочной и долгосрочной перспективе могут обернуться против нас, а ниже — на уровне 80–85 долларов за баррель — вполне устраивают, это сохранение статус-кво в технологическом плане.

Администрация США не исключает возможности использования резервных запасов нефти для борьбы с ростом цен на топливо. В резерве у США есть 727 миллионов баррелей нефти. (3)

В дальнейшем росте нефтяных цен никто не заинтересован. Это может привести к тому, что Саудовская Аравия, у которой есть неиспользованный потенциал, которая как страна ОПЕК может покрыть поставки, прекратившиеся из-за событий в Египте и Ливии, и добавят 1–2 миллиона баррелей в сутки. Если будут такие заявления и действия стран со стратегическими резервами и Саудовской Аравии, России и других производителей, то тогда рынок успокоится. Он волнуется из-за неопределенности: все начинают предполагать худшее и нервничать.

Во-первых, мыльный пузырь недвижимости является источником кризиса. Ипотечный кризис разразился в связи с тем, что мыльный пузырь недвижимости в США лопнул, а образование мыльного пузыря недвижимости связано с «культурой потребления» американского общества, а также непосредственно связано с неподходящей финансовой политикой недвижимости и сохранявшейся довольно длительное время нежесткой ситуацией на валютном рынке.

Во-вторых, избыток производных финансовых инструментов покрыли большой риск. Традиционно, кредитные банки должны вносить сумму кредита в балансовый отчет, а также соответственно нести риск по кредиту в самом банке. Тем не менее, большое количество кредитных учреждений в Соединенных Штатах с помощью посредников перевели большое количество вторичных жилищных кредитов в ценные бумаги для продажи на рынке, чтобы привлечь к покупке разные инвестиционные структуры; а эти структуры, используя «отличный» финансовый инжиниринг, переупаковали, разделили, скомплектовали и по-



лучили новый финансовый продукт, который продавался в хеджированный фонд, страховые компании и так далее. Таким образом, предоставляющие кредиты банки как по волшебству продали эти виды ипотечных активов.

В-третьих, задержка механизма финансового контроля США привела к поискам «финансовых инноваций», как беглые лошади.

Приведем, к примеру, Федеральную резервную систему США, главной обязанностью которого является поддержание общей стабильности американской экономики, он отвечает только за инспектирование коммерческих банков, и не имеет права контролировать инвестиционные банки; а отвечающая за контроль инвестиционных банков сторона в лице Комиссии по ценным бумагам и бирже Соединенных Штатов, только в 2004 году после трудных переговоров получила право контроля. Как результат, это касается «Биг-мака» в различных областях, таких как American International Group (AIG), которая на протяжении длительного периода времени находилась в серой зоне отсутствия контроля, могла свободно проводить «финансовые инновации».

Механизм финансового рейтинга во время этого кризиса также показал серьезные ошибки. Так много кредитов финансовых учреждений оказались проблемными, распространяемый ими финансовый продукт имел так много лазеек, что учреждения финансового рейтинга даже «закрывают глаза», в результате множество проблемных облигаций и банков долгое время оценивались на «отлично».

Нынешний финансовый кризис, по сути, является серьезным кризисом американской модели управления рыночной экономикой. После окончания «холодной войны» наряду с быстрым развитием экономической глобализации неолиберализация не только стала основой экономической политики США, но и инструментом США для продвижения финансовой либерализации в глобальном масштабе. Несмотря на то, что неолиберализм оказал определенный эффект в управлении стагнацией в западных странах в 70–80-е годы прошлого столетия, однако это не панацея. (2)

Прежде всего, глобальное воздействие идет из международной валютной системы, где ведущую роль играет американский доллар. Если вдруг у «лидера» возникают проблемы, то неизбежен эффект домино, в результате чего глобальный финансовый рынок сразу впал в панику.

Во-вторых, финансовая глобализация позволила всему миру пользоваться выгодой от преимуществ глобализации, вместе с тем вызвала соответствующий риск. С усугублением глобальных финансовых потрясений во всех странах мира в той или иной степени появился дефицит ликвидности, падение рынка акций, нестабильность валютного курса, сокращение экспорта, рост безработицы и другие явления, мировые финансовые рынки и реальная экономика оказались перед серьезным испытанием.

Тревожным является то, что глобальный финансовый кризис неизбежно распространится на сферу реальной

экономики, станет обузой и даже будет тормозить глобальный экономический рост.

Финансовая буря беспрецедентного масштаба является для стран мира испытанием способности экономического управления, испытанием искренности и решимости различных стран в укреплении международного сотрудничества. В настоящее время международное сообщество внимательно следит за тенденцией развития кризиса, за предпринимаемыми мерами и их эффектом.

Ипотечный кризис в одной стране вызвал финансовые потрясения, охватившие разные страны; глобальный экономический кризис призывает мир предпринять совместные действия. Действия по спасению международного рынка в беспрецедентных масштабах скоро начнутся во всем мире. Одновременно с обращением пристального внимания на первые успехи спасения рынка, различные страны мира интенсивно планируют следующие шаги, глубоко думают о том, как устранить глубоко скрытые угрозы, и активно изучают направление реформы и упорядочения будущей международной финансовой системы.

Во-первых, кризис пока еще не закончился. Многие экономисты считают, что буря — это только начало, в настоящее время рыночная ликвидность полностью все еще не восстановилась, и если в будущем обанкротится еще большее количество банков и других финансовых структур, и даже государств, нынешний план спасения экономики окажется лишь ложкой воды для костра.

Во-вторых, это лишь краткосрочные, предварительные меры по оказанию чрезвычайной помощи, хотя некоторые из них уже оказали положительное воздействие, но в какой степени они остановят распространение чумы финансового кризиса на реальную экономику, пока еще трудно определить.

В-третьих, многие страны по-прежнему, исходя из национальных интересов, пытаются спасти рынок, миру не хватает тесного сотрудничества и координация действий.

В-четвертых, пока остается не ясным, как спасение рынка будет постепенно переходить к всесторонней и эффективной реформе международной финансовой системы.

В-пятых, может ли спасение рынка быть успешным — это зависит все еще от политических усилий развитых стран, потому что в глобальной экономике они по-прежнему занимают значительную часть.

Несмотря на то, что люди все еще находятся в постоянных размышлениях о причинах этого финансового кризиса и реформе международной финансовой системы, но уже сформировался явный консенсус по аспекту управлять отношениями контроля и открытости, инноваций и регулирования. В процессе сокращения финансового контроля, содействия финансовой открытости для внешнего мира, необходимо, руководствуясь уверенными и умеренными принципами, отрегулировать равновесие между финансовой либерализацией и финансовым контролем, отрегулировать отношения между финансовой индустрией и общим уровнем развития экономики, иначе чрезмерная либерализация и отсутствие эффективного контроля ин-

новационной деятельности, безусловно принесет огромный риск, что вызовет серьезные экономические и социальные проблемы. (7)

С международной точки зрения, наиболее актуальная проблема заключается в том, что старый способ управления серьезно отстает, международные финансовые организации реагируют на совершенно новый мировой рынок отработанными методами управления. Отсутствие управления и слабость напрямую привели к появлению лазеек. Как сказал французский президент Николя Саркози, что миру больше нельзя продолжать использовать экономические инструменты 20-го века для функционирования экономики в 21 веке. Поэтому, как усилить управление, в особенности усилить контроль над выпуском основных международных валют и крупными банками — это — одна из важных вопросов, которые нужно глубоко изучать в будущем.

Нынешняя глобальная финансовая система создана в основном развитыми странами, она в первую очередь отражает интересы развитых стран, и более благоприятна для защиты их интересов. В частности старый международный экономической порядок позволял небольшому количеству развитых стран контролировать механизм регулирования международной экономики, в котором международные производственные системы, системы международной торговли, международной финансовой системы были построены на неравноправной основе, что с разных сторон ограничивало и тормозило развитие развивающихся стран.

Каким образом должна быть реформирована международная финансовая система, для решения этого вопроса международное сообщество должно вести в дальнейшем диалог, консультации и изыскания, при этом следует ясно

определить важный принцип, именно то, что новая система должна в полной мере отражать интересы многочисленных развивающихся стран, как можно скорее изменить положение развивающихся стран, стоящих на краю международной финансовой системы и становящихся объектами, на плечи которых развитые страны перекладывают кризис.

Конкретный разрез реформы начинается в первую очередь с Международного валютного фонда, Всемирного банка и Всемирной торговой организации и других структур, которые играют важную роль в глобальных финансовых и экономических операциях, затем следует стремиться к увеличению права слова развивающихся стран и дальше к формированию справедливой, равноправной, всеобъемлющей, упорядоченной международной финансовой системы.

Серьезный международный финансовый кризис произошёл на новом фоне углубления экономической глобализации. Он вновь фактами предупреждает людей: экономическая глобализация представляет собой обоюдоострый меч. Она не может автоматически обеспечить здоровое развитие мировой экономики. (3)

Глобальный кризис также требует глобального ответа. 2008 г. На седьмом саммите в Пекине Азия-Европа был опубликован призыв, когда финансовый кризис усугубляется, международное сообщество и правительства различных стран должны продолжать укреплять координацию и сотрудничество, твердо, решительно, ответственно, своевременно принимать эффективные меры, комплексно использовать эффективные и практические экономические и финансовые приемы для обеспечения восстановления доверия на рынках, стабилизации глобальных финансовых рынков, содействия глобальному экономическому росту.

### Литература

1. Белоглазова Г.Н. Денежное обращение и банки: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000
2. Деньги, кредит, банки: Учебник / под ред. О.И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 1999
3. Джордж Нануашвили — «Мировой кризис, влияние на экономику»
4. Финансы, деньги, кредит: Учебник / под ред. О.В. Соколовой. — М.: Юристъ, 2001
5. Зазвонова Л.А. Деньги и кредит-1/ Л.А.Зазвонова
6. Р. Какулия — «Общая теория финансов»
7. Рябинина Л.Н. Деньги и кредит./ Л.Н. Рябинина.-К.2008.
8. С. Джандиери — статья «Глобализация и экономика
9. Дж. К. Ван Хорн — Основы управления финансами, М., 2009
10. С. Цава, Ш.. Гавашели себя. Цава — «Денежно-кредитная политика мировой валютной системы;
11. <http://www.e-catalog.name>
12. <http://www://economists.ge/>
13. <http://www://geoeconomics.ge/>
14. <http://www://minfin.ru/>

## Инновационное развитие социально-экономических систем: структуризация мировой экономики на основе инновационного разделения труда

Батукова Л.Р., кандидат экономических наук, доцент

Сибирский государственный аэрокосмический университет им. академика М. Ф. Решетнева

Инновационные процессы оказывают сегодня значительное влияние на трансформацию социально-экономических систем всех современных экономик. Поэтому анализ инновационного развития является теоретически весьма значимой задачей современной экономической науки. Общеизвестным является то, что к числу аспектов, оказывающих наибольшее влияние на инновационное развитие социально-экономических систем относятся следующие: научно-технический прогресс, демократизация и либерализация общественной жизни, глобализация хозяйствования. Еще одним важнейшим аспектом инновационного развития, которому, как правило, недостаточно уделяется внимания на теоретическом уровне, и который воспринимается как само собой разумеющийся, является инновационное разделение труда между странами, сложившееся де-факто, в современном мире. Рассмотрим данный вопрос подробнее.

В условиях технологической гонки между старыми экономическими лидерами и новыми индустриальными странами, сформировалась новая макроконкурентная парадигма — концептуальный взгляд на развитие социально-экономических макроуровня в современных условиях.

Согласно данной парадигме, в современном мире сложилось устойчивое трехуровневое разделение труда, которое страны современного мира укрупненно разделило на три основных эшелона. Первый эшелон образуют страны-лидеры. Страна лидер — это прежде всего генератор инновационного интеллектуально-информационного продукта мирового уровня. Это лидер в области генерации технических, технологических, предпринимательских и прочих идей, концепций, ноу-хау. Совокупность стран лидирующих в производстве инновационного информационно-интеллектуального продукта образует *первый эшелон* стран в международном инновационном разделении труда.

Часть интеллектуально-информационных наработок стран первого эшелона используются ими внутри собственных социально-экономических систем. Но подавляющая их часть, предназначенная для производства продукции массового спроса, продается прежде всего странам *второго эшелона* в виде лицензий, различного рода прав аренды на технические, технологические и организационные решения. Также информационные наработки могут реализовываться в страны второго эшелона в виде продажи принципиально новой продукции и услуг. Данная продукция является продукцией непосредственно «от производителя». Особенность сделок с данной продукцией заключается в том, что при ее продаже у покупателя

возникает возможность, во-первых, опередить своих конкурентов технологически, используя данную продукцию по ее прямому назначению, во-вторых, — исследовав ее, произвести копию и выйти на международный рынок с соответствующей, по существу пиратской копией. То есть принципиальная значимость этой продукции заключается в том, что она может служить носителем информационно-интеллектуального продукта в неявном виде.

Странам третьего эшелона со стороны стран первого эшелона так же могут быть проданы отдельные идеи, продукты и услуги, но в значительно меньшем объеме. Существенный признак, отличающий позицию стран третьего эшелона в международном разделении труда от позиции стран второго эшелона — это то, что страны третьего эшелона покупают товары исключительно для внутреннего потребления. Они не используют его для производства экспортных товаров, не изучают его для производства копии. Исключение составляют отдельные сырьевые отрасли и отрасли производящие продукцию низких переделов, на которых, как правило, специализируются страны третьего эшелона. Для таких отраслей покупается высокотехнологичная продукция у стран первого и второго эшелона. Но и продукт данных отраслей предназначен в основной своей массе для международной торговли — для стран первого и второго эшелона.

Экспортируемый поток информационно-интеллектуального продукта из стран первого эшелона порождает встречный финансовый поток, оплачивающий соответствующий экспорт. Так, продавая идеи, патенты, лицензии и принципиально новую продукцию за рубеж, страны первого эшелона:

- покрывают свои затраты на разработку инновационных идей, продукции и услуг,
- покрывают свои затраты на производство инновационной продукции и услуг,
- получают средний процент прибыли на вложенный капитал на производство информационно-интеллектуального продукта и принципиально новой продукции и услуг;
- получают особый вид дохода — *инновационную маржу*, которую взимают с покупателей своей продукции.

Инновационная маржа сегодня является основной целью производственного процесса (в широком смысле слова) стран первого эшелона. По своей экономической сути — это сверхприбыль, которую получают страны первого эшелона, которую вследствие монопольного владения правом собственности на информационно-интеллектуальный продукт. *Инновационная маржа* — это плата, которая взимается с потребителя за более высокий уровень потребительской ценности конкрет-

ного товара, услуги, а так же вследствие отсутствия или крайней незначительности конкуренции по данной товарной позиции. Инновационная маржа взимается как со средств производства, так и с товаров массового спроса. Эта маржа устанавливается практически монополично, исходя из потребительского спроса, поскольку она предоставляет потребителю исключительные преимущества, вследствие новизны продукции, услуги. Если инновационная маржа взимается собственником патента, непосредственно производившим продукцию или услугу, то она предстает в форме сверхприбыли товаропроизводителя. Если она взимается собственником лицензии на товары, изобретения, патенты, нововведения, выпуск книг, прокат фильмов, то она преобразуется в поток периодических платежей за право пользоваться лицензией, патентом — в роялти.

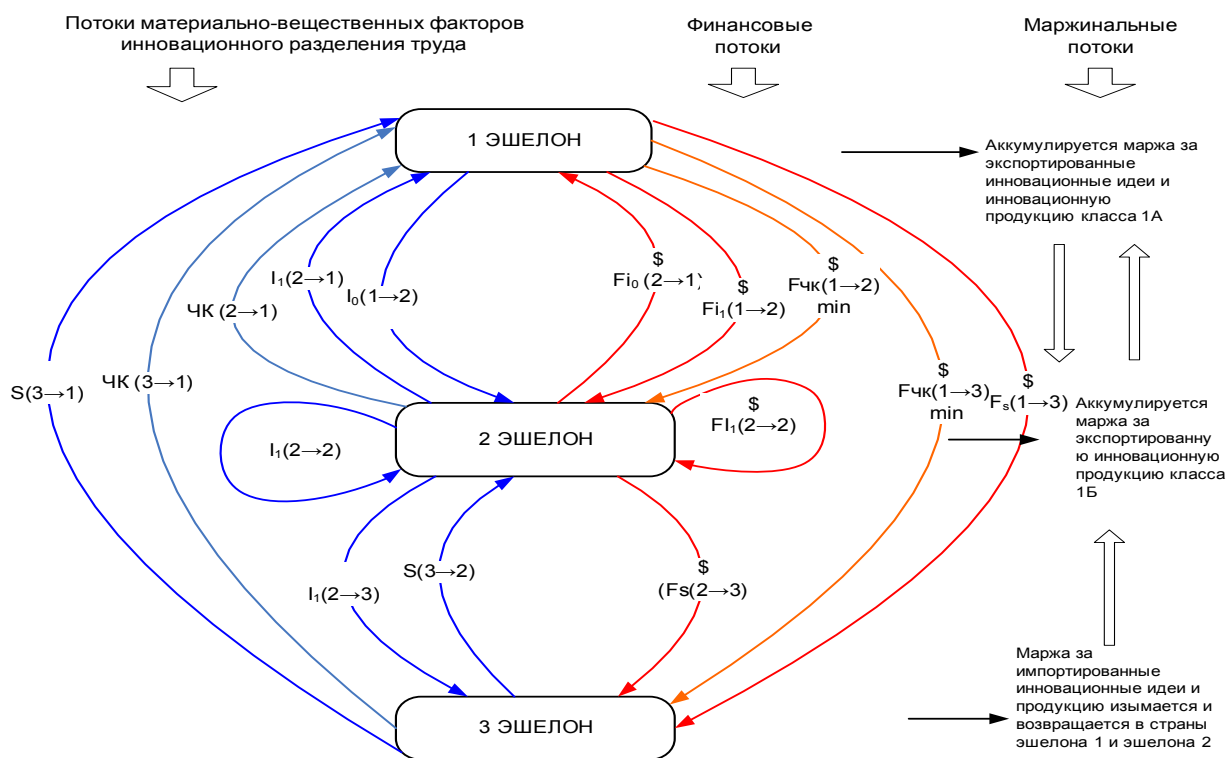
Страны *второго эшелона* реализуют купленные или взятые в аренду интеллектуальные разработки в производимой ими продукции, которая далее продается во всем

мире, в том числе и странам — лидерам и странам *третьего эшелона*.

Продавая свою продукцию, страны второго эшелона взимают с покупателя:

- затраты, на организацию и производство продукции (которые включают и оплаченные ими странам первого эшелона затраты на разработку инновационных идей, продукции и услуг),
- средний процент прибыли на вложенный капитал
- инновационную маржу, которая преобразуется в роялти и перечисляется правообладателю патента, лицензии и так далее.

Произведенная в странах второго эшелона на основе патентов и лицензий продукция продается и в страны первого эшелона и в страны третьего эшелона и собственно в странах второго эшелона. Но в странах первого и второго эшелона происходит своеобразный «зачет» инновационной маржи. Так, страны первого эшелона покупают продукцию у стран второго эшелона, в том числе и за счет средств по-



На схеме использованы следующие обозначения:

ЧК — человеческий капитал;

$I_0$  — идеи, патенты, лицензии, промышленная продукция класса 1А;

$I_1$  — промышленная продукция класса 1Б, произведенная по лицензиям, патентам, ноу-хау на условиях аренды;

$I_2$  — продукция класса 2А, которая не приносит инновационной маржи;

$S$  — сырье и продукция низких переделов, не включающих инновационную маржу или включающих ее на минимальном уровне, не обеспечивающим сколько-нибудь значимое перераспределение финансовых потоков;

Продукция класса 1А — продукция, которая приносит инновационную маржу в форме сверхприбыли правообладателю идей и патентов;

Продукция класса 1Б — продукция, которая приносит инновационную маржу в форме роялти правообладателю идей и патентов;

Продукция класса 2А — продукция, которая не приносит инновационной маржи.

Рисунок 1. Перемещение факторов инновационного разделения труда и соответствующих им финансово-маржинальных потоков.

лученных ими за интеллектуально-информационный продукт. Когда этих средств не хватает, то эмитируются долговые обязательства. Страны второго эшелона имеют и внутренний рынок для продажи своей продукции. Но внутренняя купля-продажа не меняет положения страны в системе мирового инновационного разделения труда.

Страны третьего эшелона в данной схеме становятся чистыми донорами. Для того, что бы иметь возможность покупать продукцию, произведенную на основе современных патентов и лицензий, они вынуждены торговать тем, что у них покупают — своими ресурсами.

Таким образом, формируется современная структура инновационной мировой экономики. Она состоит из трех эшелонов: производители информационно-интеллектуального продукта — эшелон 1 (чистые производители инновационной продукции), производители современной продукции на основе приобретенных или арендованных патентов, лицензий, ноу-хау — эшелон 2 (операторы коммерциализирующие инновации), производители сырья — эшелон 3 (чистые потребители инновационной продукции).

Данная структуризация стран является условной, отражающей принципы консолидации стран в системе инновационного разделения труда. Безусловно, стран с экономикой исключительно интеллектуально-информационной (первый эшелон) или экономикой основывающейся исключительно на коммерциализации инноваций (второй эшелон) практически нет. Но тем не менее, каждая из стран участвующих в инновационном производстве тяготеет к од-

ному либо другому эшелону. В то же время стран с экономикой практически полностью относящейся к ресурсному типу (третий эшелон), в современном мире весьма много.

На рисунке 1 представлена принципиальная схема потоков основных материально-вещественных факторов инновационного развития, финансовых и маржинальных потоков в системе мирового инновационного разделения труда. По существу, приведенные потоки в своей совокупности и являются факторами инновационного разделения труда. Они формируют и поддерживают ее структуру. Теоретики либеральной инновационной теории стоят на позиции, согласно которой инновационные процессы являются естественными, объективными и глобальными. Они не являются внутренним делом каждого общества (страны или региона), и не могут развиваться в отрыве от остального мира. Поэтому, идея инновационного преобразования какого-либо человеческого сообщества в отрыве от остального мира благоприятных результатов не даст. И с этим утверждением нельзя не согласиться. Но следует отметить, что данная структура не является статичной — раз и навсегда заданной, она развивается и трансформируется. Поэтому встает как на теоретическом, так и на практическом уровне вопрос о том, в каком направлении меняется данная структура и возможно ли стране 3-го эшелона? Этот вопрос весьма важен, т.к. открывает шансы для России, используя открывающиеся в ходе трансформации возможности занять более высокое место в инновационном разделении труда.

### Литература

1. Ашкерев А., Бенедиктов К., Куркин Н., Межуев Б., Черняев А., доклад «Модернизация как политическая программа», Русский журнал, <http://www.russ.ru/>, 05.04.10
2. Вишневский Р., Почему получилось у Сталина и не получится у нас, Деловые новости Slon.ru, <http://slon.ru/blogs/vishnevsky/post/344467/>, 31.03.10
3. Всемирная история модернизации, Специальный выпуск журнала «Эксперт» №1 (687), 28 декабря — 04 января 2010, <http://www.expert.ru/printissues/expert/>, 09.09.2010 г.

## Страны Северной Африки в энергетической дипломатии России

Гелисханов И.З., аспирант

Международный институт энергетической политики и дипломатии Московского государственного института международных отношений (У) МИД РФ

## Countries of Northern Africa in Russian Energy Diplomacy

**Ключевые слова:** Северная Африка, Россия, Ливия, Египет, нефть, газ.

**Keyword:** Northern Africa, Russia, Libya, Egypt, oil, gas.

### 1. Социалистическая Народная Ливийская Арабская Джамахирия

Социалистическая Народная Ливийская Арабская Джамахирия — четвертое по величине территории госу-

дарство в Африке и семнадцатое в мире площадью 1,76 млн. кв. км. 90% территории Ливии занимают пустыни, и страна считается одной из самых малозаселённых в мире.

До 60-х гг. прошлого века Ливия была беднейшей аграрной страной на африканском континенте и не имела



особых перспектив экономического развития. Открытие первых нефтяных месторождений в 1959 г. и наращивание объемов экспорта нефти с 1961 г. дали мощный толчок к развитию экономики.

Доля промышленности в отраслевой структуре ВВП в 2010 г. составила 63,8%, сферы услуг — 33,6% и сельского хозяйства — 2,6%. Ведущими отраслями промышленности являются нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, нефтехимическая, металлургическая, транспортная, цементная, текстильная и пищевая. На нефтегазовый сектор приходится 25% ВВП, 80% доходной части государственного бюджета и 95% экспортной выручки.

По данным Международного валютного фонда (МВФ) рост ВВП в 2010 г. оценён в 3,3%, номинальный объем ВВП составил \$77,912 млрд., что соответствует 63 позиции в мировом рейтинге стран по абсолютному значению ВВП. Рост промышленного производства по итогам прошлого года зафиксирован на уровне 2,7%.

Внешнеторговые связи Ливийской Джамахирии ориентированы преимущественно на страны-члены ЕС. Объем экспорта в годичном исчислении увеличился на 20,8%, достигнув отметки в \$44,89 млрд., импорт также показал рост на 11,2% (\$24,47 млрд.). Структура ливийского экспорта однообразна и формируется за счёт поставок нефти, природного газа, нефтепродуктов, химической продукции в Италию (37,65%), Германию (10,11%), Францию (8,44%), Испанию (7,94%), Швецию (5,93%), США (5,27%) и другие страны. В страну импортируются промышленное оборудование, машины, транспортные средства, текстиль, продовольственные и потребительские товары из Италии (18,9%), Китая (10,54%), Турции (9,92%), Германии (9,78%), Франции (5,63%), Туниса (5,25%), Южной Кореи (4,02%).

Страна относится к разряду нетто-экспортёров капитала. Приток прямых иностранных инвестиций в экономику Ливии, львиная доля которого направляется в топливно-энергетический комплекс, достиг в 2010 г. \$18,64 млрд., что существенно ниже, чем, например, в Египте (\$72,41 млрд.) или Тунисе (\$33,56 млрд.). Это свидетельствует об относительно более слабой интегрированности страны в систему международного разделения труда в сравнении с теми же соседними государствами.

Несмотря на демонстрацию наиболее высокой степени урбанизации и индустриализации в регионе, Ливия имеет наименее диверсифицированную экономику. Причина объясняется рядом факторов: неблагоприятные условия для развития сельского хозяйства, чрезмерное вмешательство государства в экономику, ориентированность на добычу и экспорт сырой нефти, политическая нестабильность и др. Следует напомнить о жёстких односторонних санкциях со стороны США с 1986 г. и международных санкциях со стороны ООН с 1992 г., введенных за поддержку Ливией международного терроризма. Эти меры повлекли за собой глубокий экономический спад в стране, в том числе и в топливно-энергетической сфере. Лишь в

2006 г. почти все санкции были сняты, и правительство Джамахирии наметило курс на полномасштабную реинтеграцию в мировое сообщество.

**Обзор ТЭК Ливии.** В 1962 г. Ливия одной из первых вошла в состав международной организации стран-экспортёров нефти (ОПЕК). В отношении её со стороны ОПЕК действует квота на добычу нефти в размере 1,5 млн.бarr./день. Ливия была и остаётся противником увеличения квот на добычу нефти, так как её экономика сильно зависима от конъюнктуры мирового рынка энергоносителей и при снижении мировых цен на чёрное золото возможен экономический спад в стране.

Ливия занимает первое место в Африке и восьмое место в мире по доказанным запасам нефти и двадцать второе в мире — по запасам природного газа. Её недра содержат более 44 млрд.бarr. (3,3% от общемировых запасов) нефти и 1,54 трлн.куб.м газа (0,8%).

Суточное производство нефти в 2010 году достигало 1,7 млн.бarr./день, из них на экспорт поставлялось 1,3 млн.бarr./день в виде нефти и нефтепродуктов. Однако в начале 2011 г. в силу известных событий объём экспорта жидких углеводородов упал на 70%. Добыча газа составила 15,3 млрд.куб.м/год, на экспорт было поставлено 9,9 млрд.куб.м/год. До настоящего времени целенаправленная разведка газа в стране ещё не проводилась и по предварительным экспертным оценкам объёмы его запасов могут значительно превышать известные сегодня показатели.

Ливийская Джамахирия является привлекательным объектом для международных инвестиций благодаря высокому качеству добываемой нефти, которая считается одной из лучших в мире, низкой себестоимости её добычи (в среднем \$1—3 за barr.), достаточно хорошо развитой инфраструктуре и относительной близости к европейским рынкам.

Первые геологоразведочные работы в стране были начаты в 1955 г. и лишь спустя четыре года удалось обнаружить первые значительные месторождения нефти. В 1968 г. была создана Ливийская национальная нефтегазовая компания — «Libyan National Oil Corporation» («NOC»), 100% акций которой принадлежат правительству страны. На «NOC» и её дочерние предприятия «Waha Oil Company» («WOC»), «Arabian Gulf Oil Company» («Agoco»), «Zueitina Oil Company» («ZOC»), «Sirt Oil Company» («SOC») приходится более половины добычи нефти в стране. Другие дочерние компании занимаются производством, транспортировкой и сбытом нефтепродуктов («Veba Oil Co.», «Jowef Oil Technology», «Brega Oil Marketing Co.»), строительством трубопроводов («Hamada PipeLine Co.») и т.д.

В стране открыто более двух сотен крупных и средних месторождений нефти и природного газа. Они сосредоточены в основном в нефтегазовых областях Хамра (Hamra) в западной части и Сирт (Sirt) в восточной части Ливии. В области Хамра, расположенной на востоке Алжиро-Ливийского нефтегазового бассейна, выявлено более по-

лусотни нефтяных и газовых месторождений, наиболее крупные из которых — Хамра и Эмгает (Emgayet). В области Сирт, приуроченной к Сахаро-Средиземноморскому нефтегазовому бассейну, выявлено около сотни месторождений. Здесь расположено огромное месторождение Сарир (Sarir) и крупные — Амаль (Amal), Бахи (Bahi), Ваха (Waha), Дефа (Defa), Интисар (Intisar), Мабрук (Mabruk), Насер (Naser), Нафура (Nafoora), Рагуба (Raguba), Ралех (Raleh) и Хатейба (Hateiba). Перспективными областями для разведки и разработки являются нефтегазовые области Киренайка (Cyrenaica), Гадамис (Ghadamis), Куфра (Kufra) и Мурзук (Murzuq).

С 70-х гг. прошлого столетия в развитии нефтегазовой промышленности страны активно участвуют иностранные компании. К концу 80-х гг. большинство зарубежных корпораций, принимавших участие в разработке нефтяных месторождений на основе соглашений о разделе продукции с «NOC», были американскими («BP», «Conoco», «Occidental Petroleum» и др.). После введения международных санкций в отношении Ливии все американские и ряд других западных компаний свернули свою деятельность в этой стране, но на их место пришли другие крупные нефтегазовые корпорации из Италии, Испании, Канады, Германии, Франции, Австралии. Несмотря на это, нефтегазовая отрасль сильно пострадала из-за ограничений по ввозу оборудования и привлечения новых технологий и в настоящее время необходимы значительные инвестиции для её модернизации. После отмены санкций и после принятия руководством решения об открытии нефтегазовой отрасли, в страну потянулись корпорации со всего мира, в том числе и американские.

В настоящее время в различных нефтегазовых проектах принимают активное участие: французская компания «Total» (нефтегаз.обл. Murzuq, шельф.мест. Al Jurf), канадская «PetroCanada» (мест. Amal, Naga, блок NC-12), австрийская «OMV group» (блоки NC-115, NC-186), китайская «Chinese Petroleum» (нефтегаз.обл. Sirte), немецкие «RWE» (нефтегаз.обл. Sirte, Cyrenaica, Kufra) и «Wintershall» (шельф.мест. Al Jurf), итальянская «ENI» (мест. «Elefant», шельф. мест. Bahr es Salam), бразильская «Petrobras» (нефтегаз.обл. Sirte), индийская «OIL India» (нефтегаз.обл. Sirte, Cyrenaica), японские «Japex» (б. 40–3/4, 176–4) и «Nippon Oil» (б. 2–1/2, 40–3/4), турецкая «Turkish Petroleum» (б. NC-147/3–4, -188, -189), норвежская «Statoil» (мест. Mabrouk, Mourzuq), испанская «Repsol YPF» (мест. El Sharara, б. NC-115, -186, -187, -190), американская «Exxon Mobil» (нефтегаз.обл. Cyrenaica) и «Chevron Texaco» (б. NC-177), российские «Газпром» (лиценз. участки №19, №64; концессии C96, C97), «Татнефть» (мест. Ghadamis) и др.

Иностранные компании осуществляют операции по разработке и эксплуатации месторождений на условиях Соглашений о разработке и долевом участии в производстве EPSA (Exploration and Production Sharing Agreement). С 2004 г. действует четвёртый модифицированный

вариант соглашения EPSA-IV, который регулирует весь комплекс вопросов касаясь взаимодействия «NOC» и зарубежных партнёров по поводу совместной разработки и эксплуатации месторождений и который является эффективным инструментом для привлечения иностранных инвестиций в ТЭК страны. Согласно EPSA-IV заключение контрактов возможно только по итогам открытых тендеров, что усиливает конкуренцию, делает процесс более объективным и прозрачным, снижая тем самым возможности для коррупции и бюрократического произвола, и способствует заключению контрактов с более выгодными для ливийской стороны условиями.

**Российско-ливийское партнёрство в сфере ТЭК.** Начало официальным российско-ливийским дипломатическим отношениям положено 4 сентября 1955 г., а в 1956 г. были установлены торгово-экономические отношения.

В 70–80 гг. объём торгово-экономического сотрудничества достигал \$1 млрд. За счёт советских кредитов и с участием специалистов из СССР были сооружены Центр атомных исследований «Таджура», несколько ЛЭП (190 км, 467 км и т.д.), газопровод Брега-Мисурата (570 км) и другие промышленные объекты. Было пробурено более 130 нефтяных скважин, разработаны схемы развития нефтегазовой отрасли, машиностроения, электроэнергетики, подготовлено ТЭО для металлургического комплекса в г. Мисурата, осуществлены работы по обустройству месторождений, проведены исследования в различных областях науки, образования и промышленности.

С 1992–2003 гг. в связи с международными санкциями в отношении Ливии сотрудничество между странами было практически свернуто.

В настоящее время товарооборот имеет устойчивую тенденцию к увеличению, и идут поиски новых форм сотрудничества, в том числе и в энергетике.

Лидер ливийской Джамахирии Муамар Каддафи посещал Москву с официальными визитами четыре раза (1976, 1981, 1985 и 2008 гг.). В апреле 2008 г. состоялся первый за всю историю визит Президента РФ Владимира Путина в Ливию, по итогам которого было подписано десять документов. Помимо прочего были обсуждены перспективы развития сотрудничества между организациями обеих стран, действующими в сфере ТЭК, с учётом баланса потребителей и производителей энергоресурсов и с целью создания необходимых условий для повышения стабильности мирового энергетического рынка.

Политико-правовая база российско-ливийского партнёрства начала формироваться в ходе визита Министра энергетики Ливии Бадри А.С. в июле 1995 г., когда были подписаны Межправительственное соглашение о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве и Соглашение о создании Межправительственной комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. С сентября 2000 г. между странами действует Соглашение о сотрудничестве в области нефтегазовой промышленности и электроэнергетики, ко-

торое было подписано в 1998 г. в Триполи после второй сессии Межправительственной комиссии. В дальнейшем поочередно в Москве и Триполи проходили сессии указанной комиссии, на которых обсуждались возможности реализации проектов по разработке и эксплуатации нефтегазовых месторождений, выполнению сейсморазведочных и геологоразведочных работ, бурению нефтяных скважин, строительству систем сбора и транспортировки нефти, строительству энергетических объектов (электростанций, ЛЭП и др.).

В апреле 2007 г. был создан Российско-Ливийский деловой совет, главной задачей которого является проработка и решение вопросов, связанных с развитием двусторонних отношений в области экономики, коммерции, промышленности, сервисных услуг и прочих видов деятельности.

Российские компании пока медленно пробиваются на ливийский энергетический рынок, хотя Ливия является весьма привлекательным регионом с точки зрения перспектив развития нефтегазодобычи ввиду значительных запасов нефти и природного газа, недостаточно разведанной территории, низкой себестоимости добычи, близкого расположения к рынкам Европы и развитой инфраструктуры. На рынке представлены в основном ОАО «Газпром», ОАО «Татнефть», ОАО «Лукойл», ОАО «Стройтрансгаз», ООО «ТНГ-Групп» (ООО «Татнефтегеофизика»).

Первой компанией, вышедшей на ливийский рынок, стала «Татнефть», которая в октябре 2005 г. в рамках второго открытого тендера получила концессию на разработку нефтяного блока 82–4 в районе Гадамис. По итогам третьего международного тендера, проходившего в декабре 2006 г. и в котором участвовали 46 корпораций, ОАО «Татнефть» выиграло права на три крупных блока в бассейнах Сирт и Гадамис и к настоящему времени ведёт геологоразведочные работы на лицензионных участках №69 (бассейн Сирт, блоки 1–4), №82 (бассейн Гадамис, блоки 1,4) и №98 (блоки 2,4). Согласно Соглашению о разделе продукции с ливийской «NOC» предполагается проведение сейсмических исследований и бурение 16 скважин. В августе 2009 г. компания получила первую нефть на скважине А1–82/04 в объёме 400 барр./в сутки. Всего в Ливии «Татнефть» располагает 4-мя лицензионными участками общей площадью 18 тыс. кв. км.

В апреле 2008 г. «Газпром» и «NOC» подписали Меморандум о сотрудничестве, в соответствии с которым будут изучены возможности реализации совместных нефтегазовых проектов на территории Ливии и в третьих странах, а также перспективы строительства новых мощностей по сжижению газа, переработке нефти, объектов электроэнергетики и т.д. Достигнута договорённость о создании совместного предприятия, которое будет работать абсолютно по всем направлениям сотрудничества в нефтегазовой сфере. Для работы в стране «Газпром» основал в г. Триполи специализированную дочернюю компанию «Газпром Ливия».

В 2006–2007 гг. компания «Газпром Ливия» принимала активное участие и победила в международных тендерах, по результатам которых получила право разведки и разработки углеводородов на перспективных лицензионных участках №19 (блоки 1, 2, 3, 4), расположенном на шельфе Средиземного моря, и №64 (блоки 1,2,3 и бассейн Гадамис), который находится в 300-х км к югу от Триполи.

В 2007 г. были подписаны Соглашения о разделе продукции с ливийской «NOC», в соответствии с которыми «Газпром Ливия» на участке №19 должна провести в течение пятилетнего срока 3D-сейсморазведку в объёме 5000 кв. км и пробурить шесть поисковых скважин, а на участке №64 в течение того же срока провести 2D-сейсморазведку в объёме 1500 пог. км, 3D-сейсморазведку в объёме 1750 кв. км и пробурить шесть разведочных скважин.

К концу 2010 г. на участке №19 (300 млрд. куб. м) и №64 (20 млн. т нефти) все полевые сейсморазведочные работы и работы по обработке сейсмоданных и бассейновому моделированию были успешно завершены и были запущены буровые работы.

В декабре 2007 г. по итогам рамочного соглашения по обмену активами с немецкой «BASF» «Газпром» получил 49% в принадлежащих «Wintershall» ливийских концессиях С96 и С97 (90 млн. т нефти), в которые входят девять месторождений (крупнейшее из них — As Sarah). Текущая добыча составляет около 6 млн. т нефти в год, на месторождениях продолжаются геологоразведочные работы.

Доли «Газпрома» в ливийских проектах составляют: участок №19 — 10%, участок №64 — 9,8%, концессии С96 и С97 — 49%.

В феврале 2011 г. «Газпром» объявил об успехах в трёхгодичных переговорах с итальянской «ENI» о покупке 16,5%-ой доли в ливийском нефтяном проекте Elephant за \$163 млн. Подписанный контракт должен получить одобрение ливийских властей.

В 2006 г. крупнейшая нефтесервисная компания России «ТНГ-Групп» победила в тендере на выполнение 3D сейсмических исследований на территории блока 82–4 площадью 500 кв. км. В 2007 г. «ТНГ-Групп» основала с одной из дочерних компаний «NOC» совместное предприятие «Tahara Petroleum Services Company».

Также открыли свои представительства в г. Триполи и участвуют в различных тендерах ОАО «Лукойл» (дочернее ЗАО «Лукойл Оверсиз Ливия») и ОАО «Стройтрансгаз», имеющие достаточный опыт работы на Ближнем Востоке.

Присутствие России на ливийском рынке достаточно слабое, несмотря на то, что ряд российских компаний принимает активное участие в развитии энергетической инфраструктуры Ливии. Объективной причиной неразвитости двусторонних экономических отношений и явного отставания от конкурентов (крупные мировые державы и соседние с Ливией государства) отчасти является упущенный шанс налаживания партнёрства сразу после снятия международных санкций, которым не преминули воспользоваться вышеупомянутые государства.

## II. Арабская Республика Египет

Арабская Республика Египет занимает тридцатое место в мире по площади (1 млн. кв. км) и является самым густонаселённым государством Ближнего Востока. Пустыни покрывают большую часть территории страны (около 97%).

По экономическим показателям Египет — одна из наиболее развитых стран в ближневосточном и североафриканском регионах. Около трети трудоспособного населения занято в сельскохозяйственном производстве, которое существует почти 8 тыс. лет, но с середины XX в. промышленность и сфера услуг играют всё большую роль в экономике Египта. В последние годы быстроразвивающимися секторами экономики являются туризм, строительство, связь и информационные технологии, промышленность и транспорт.

В 2010 г. доля сферы услуг в отраслевой структуре ВВП составила 48,6%, промышленности и строительства — 37,9%, сельского хозяйства — 13,5%. Ведущими отраслями промышленности являются текстильная, нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, металлургия, цементная, химическая, фармацевтическая, пищевая. В недрах имеются залежи нефти, природного газа, железной руды, фосфатов, минеральных солей, марганца и других природных ресурсов.

За последние десятилетия экономика Египта пережила несколько взлётов и падений. В начале 90-х гг. прошлого века страна была одной из наиболее бедных в мире. Дефицит бюджета достигал около четверти ВВП, увеличивались темпы инфляции, тяжким бременем стало обслуживание внешнего долга. Однако через пять лет экономические показатели демонстрировали силу и стабильность и в стране начались структурные реформы — приватизация и либерализация экономики. В начале 2000-х гг. в Египте наблюдался экономический спад, несмотря на рост мировых цен на нефть, оживление азиатских экономик (вследствие которого повышаются сборы пошлин на Суэцком канале) и повышение доходов от туризма. Через пару лет наметилась положительная тенденция к экономическому росту, но вскоре этот подъём незначительно пошатнули мировой экономический кризис и народные волнения в странах арабского мира в начале 2011 г.

По оценкам специалистов МВФ в 2010 г. рост ВВП Египта составил 5,3%, рост промышленного производства — 5,5%. В номинальном выражении ВВП страны равен \$216,83 млрд., что соответствует 40 месту в рейтинге стран по абсолютному значению ВВП.

Объёмы экспорта увеличились с \$23,09 млрд. до \$25,34 млрд., импорта — с \$45,56 млрд. до \$46,52 млрд. Основными статьями экспорта, ориентированного на США (7,95%), Италию (7,26%), Испанию (6,78%), Индию (6,69%), Саудовскую Аравию (5,53%), Сирию (5,3%), Францию (4,39%), Южную Корею (4,27%), являются нефть, нефтепродукты, текстиль, хлопок, про-

дукция из металлов, продукция химической промышленности, продовольственные товары. Партнёрами по импорту являются США (9,92%), Китай (9,63%), Германия (6,98%), Италия (6,88%), Турция (4,94%), которые импортируют машины, оборудование, древесину, продовольственные товары, топливо.

Египет уже несколько лет является бесспорным лидером среди стран Африканского континента по поступающим потокам прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику страны. Объём ПИИ в 2010 году составил \$72,41 млрд. (48 место в мире). Это результат целенаправленной политики государства по привлечению иностранных инвестиций (законы №230/1989 «Об инвестициях»; №8/1997 «О поощрении инвестиций и гарантиях инвесторам»; №17/1999 «О коммерции»; №159/1901 «О компаниях», а также внесённые поправки в Конституцию страны, направленные на создание открытой экономики и формирование позитивного инвестиционного имиджа).

**Обзор ТЭК Египта.** Нефть является главным продуктом экспорта Египта. Запасы чёрного золота составляют 4,4 млн. барр. (29 место в мире; 0,3% от общемировых), природного газа — 2,19 трлн. куб. м (16 место; 1,2%). По данным на 2010 г. в сутки производилось 742 тыс. барр. нефти (1%), и лишь четверть объёма (165,9 тыс. барр.) в виде нефти и нефтепродуктов шла на экспорт. Внутреннее потребление нефти составляло порядка 33,7 млн. т/год. Объём добычи природного газа в годичном исчислении достиг 62,7 млрд. куб. м (2%), из них на экспорт поставлено 18,3 млрд. куб. м. Это достаточно серьёзный уровень добычи, превышающий аналогичные показатели таких крупных энергетических игроков, как Кувейт и ОАЭ. Внутреннее потребление газа составило 42,5 млн. т/год, что позволило поставить значительную часть в соседние государства.

Основная часть разведанных запасов углеводородов сосредоточена в нефтегазовом бассейне Суэцкого канала, расположенном на северо-востоке страны, и в восточной части Сахаро-Средиземноморского бассейна, расположенной на севере Египта. В первом бассейне выявлено более 50 нефтяных месторождений, и наиболее крупные из них (извлекаемые запасы свыше 50 млн. т) — это Джулай, Рамадан, Эль-Билайим, Эль-Морган. На территории второго бассейна открыто более 20 месторождений, наиболее значительными из которых являются Абу-Гарадик (нефтегазовое), Абукир и Абу-Мадди (газовые), Мелейха, Раззак и Умм-Барака (нефтяные).

Поисковое бурение в Египте началось в районе Суэцкого канала ещё в 1886 г. Английская компания «Anglo-Egyptian Oil fields», получившая концессию в районе Гемсы, с 1912 г. осуществила добычу первой промышленной нефти в объёме 28 тыс. т.

В конце 30-х гг. были открыты месторождения в бассейне Суэцкого залива, а в 1949 г. — на Синае, южнее Судра. Наиболее активными в сфере добычи, разведки и распределения нефтепродукции были английские, аме-



риканские и голландские компании («Shell», «Socony Vacuum» и др.).

Первое газовое месторождение в Египте было открыто в 1966 г. в районе Абу-Мадии в дельте Нила, а добыча газа в стране началась в 1975 г.

В 1956 г. была создана государственная египетская нефтяная организация «Egyptian General Petroleum Organization», а в 1976 она была преобразована в государственную египетскую генеральную нефтяную компанию «Egyptian General Petroleum Co.» («EGPC») с целью осуществления контроля над нефтяной промышленностью страны.

В период 70–80-х гг. правительство Египта подписало более 100 соглашений с зарубежными фирмами на разведку и добычу энергоресурсов. В отрасли в это время действует около 45 иностранных компаний («Royal Dutch Shell», «BP», «Gulf», «Mobil» и др.) в самом крупном на тот момент районе нефтедобычи — бассейне Суэцкого залива. Ведущее положение на рынке занимает совместное предприятие «EGPC» (85%) и американской фирмы «Амоско» (15%) — «Gulf of Suez Petroleum Co.», немаловажную роль играет также египто-итальянская «Petrobel». «EGPC» ведёт разработку 8 месторождений на Синае, в том числе и Абу-Рудайса (6784 т/сутки) и Альма (2985 т/сутки), причём Абу-Рудайса разрабатывается через совместное с «ENI» (50%) предприятие «Compagnie Orientale de Petrole d’Egypte».

В 80–90-х было пробурено более 500 скважин, ежедневная добыча составляла более 90 тыс. т нефти. Мощности шести нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) обеспечивали переработку 50% добываемой нефти или 17,7 млн. т/год, 15 млн. т из которых поставлено на экспорт. Перспективные для нефтедобычи районы (около 900 тыс. кв. км) — Суэцкий залив, шельф Красного моря, Северный Синай, Верхний Египет, Западная пустыня, дельта Нила.

С тех пор Египет активно привлекает зарубежные нефтегазовые корпорации для участия в разработке месторождений нефти и газа в форме Соглашений о разделе продукции. В настоящее время в сфере ТЭК Египта осуществляют операции американские компании «Еххон Mobil», «Chevron Texaco» и «Marathon Oil», британские «BP» и «British Gas», итальянская «ENI», французская «Total», британо-нидерландская «Royal Dutch Shell», испанская «Repsol YPF», ирландская «Dublin Oil», норвежская «Norsk Hydro», российские «Лукойл» и «Новатэк» и др.

В 2003 г. американской компанией «Apache Co.» в Западной пустыне было открыто крупное газовое месторождение Каср (Qasr), запасы которого оцениваются в 56 млрд. куб. м газа и 60 млн. барр. конденсата. В 2008 г. и в 2010 г. в Западной пустыне той же компанией были разведаны месторождения: газовое Хайда (Hydra) и газоконденсатное Самаа (Samaa) соответственно.

В 2006 г. оператором «Dana Gas» (ОАЭ) была разведана группа газоконденсатных месторождений За-

падная Манзала в районе одноимённого озера с начальными запасами газа в 50 млрд. куб. м. В группу входят месторождения Лузи (Luzi), Хурани (Hurani), Эль-Тавиль (Al Tawil), Сальма (Salma), Азар (Azhar), Тулип (Tulip), Шарабаз (Sharabas), Фараскур (Faraskur) и Окид (Orchid).

Оценочные запасы газового месторождения Гиза (Giza), обнаруженного в 2007 г., превышают 30 млрд. куб. м. Операторы — «BP» (60%) и «RWE Dea» (40%).

В ближайшее время планируется значительно расширить геологоразведочные работы на шельфе Средиземного моря (заключено 9 концессионных соглашений с обязательствами пробурить около 60 скважин на территории площадью 50 тыс. кв. км).

В 2010 г. государством выделено \$2 млрд. на бурение 520 нефтяных скважин в районе Аль-Накр, Аль-Нил, в провинциях Канна, Асуан и на границе с Суданом.

По объёмам нефтепереработки Египет занимает первое место в Африке. Восемь из девяти египетских НПЗ принадлежат «EGPC».

Главные задачи энергетической политики страны на современном этапе — развитие топливно-энергетической отрасли для наращивания объёмов поставок энергоресурсов в Средиземноморском регионе. Египет играет большую политическую роль в арабском мире и в последние годы руководство страны стремится усилить свое влияние и в сфере энергетической дипломатии, вынашивая идею о превращении страны в ведущий энергетический центр региона.

В рамках данного курса Египет принимает активное участие в международных проектах. Одним из таковых является строительство (с 2006 по 2008 гг.) египто-израильского газопровода «Аль-Ариш — Ашкелон» протяжённостью 100 км и пропускной способностью 1,7 млрд. куб. м/год. Другой трубопровод — «Трансарабский газопровод» («Arab Gas Pipeline», 1200 км) — пролегает по территории Египта, Иордании, Сирии, Ливана, Турции и призван обеспечивать их египетским газом на протяжении 40 лет.

Планы Каира по подключению к проекту «Nabucco» и осуществлению долговременных поставок природного газа трубопроводу, несмотря на отсутствие свободных объёмов газа, были продиктованы политическими мотивами и надеждой, что помощь Евросоюзу по диверсификации источников снабжения энергоресурсов будет способствовать привлечению новых европейских инвестиций в ТЭК Египта.

**Российско-египетское партнёрство в сфере ТЭК.** В августе 1943 г. были установлены официальные дипломатические отношения между АРЕ и СССР. В 1948 г. началось торгово-экономическое сотрудничество.

Необходимо отметить богатый опыт советско-египетского сотрудничества в 50–70-е гг., в том числе и в сфере энергетики, когда с помощью СССР в Египте были построены 97 крупных промышленных объектов, многие из которых до сих пор играют важную роль в египетской эко-



номике. Однако в последующие годы партнёрство не получило должного развития из-за отсутствия интереса со стороны российских компаний к участию в модернизации объектов ТЭК Египта. Отчасти это объясняется нехваткой финансовых ресурсов у российских предприятий и более активными действиями корпораций из развитых стран мира.

В ноябре 1994 г. было заключено Межправительственное соглашение о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве, а с 1997 г. действует совместная российско-египетская комиссия.

Определённый импульс развитию энергетического сотрудничества дал прошедший в сентябре 1997 г. первый официальный визит в РФ Президента Египта Х.Мубарака, в ходе которой была подписана российско-египетская политическая Декларация.

В апреле 2001 г. в ходе повторного визита лидера АРЕ в РФ были подписаны Декларация о принципах дружественных отношений и сотрудничества и Долгосрочная программа развития торговли, экономического, промышленного и научно-технического сотрудничества. На итоговой пресс-конференции Х.Мубарака с В. Путиным в мае 2004 г. в Москве с обеих сторон отмечалось, что у стран имеется достаточный потенциал для развития сотрудничества в сфере ТЭК.

Ключевым событием в двусторонних отношениях стал визит российского Президента В.Путина в Каир в апреле 2005 г. Вместе с Президентом прибыла большая делегация российских бизнесменов. Были заключены соглашения между египетскими и российскими компаниями в области автомобилестроения и энергетики.

В марте 2008 г. Министр электрификации и энергетики Египта Хасан Юнис и Гендиректор госкорпорации по атомной энергии «Росатом» Сергей Кириенко в присутствии президентов двух стран подписали Соглашение о мирном использовании ядерной энергии. Документ определяет возможности для реализации конкретных проектов в сфере подготовки кадров для работы и контроля за безопасностью и эффективностью объектов ядерной энергетики и позволяет российским компаниям участвовать в тендерах на строительство атомных электростанций на территории Египта.

Необходимо отметить, что так же, как и в случае с Ливией, ряд российских компаний проявляет интерес к участию в разработке нефтегазовых месторождений Египта. В настоящее время в египетском энергетическом секторе наиболее активно действует ОАО «Лукойл».

Проекты в Египте ОАО «Лукойл» реализует через российско-египетское совместное предприятие «Лукойл Иджипт» («Lukoil Egypt»).

Один из самых крупных реализуемых проектов «Лукойла» — это WEEM (West Esch El Mallaha), расположенный в районе Хургады на побережье Красного моря. В 1993 г. было заключено концессионное соглашение по блоку WEEM. Компания имеет 50%-ую долю в концессии, другая часть принадлежит «EGPC» и Правитель-

ству Египта. В 2009 г. было добыто 500 тыс.т нефти, остаточные запасы составляют 14 млн.т.

Другим крупным проектом является совместный с итальянской нефтяной корпорацией «ENI» проект Meleiha в Ливийской пустыне. Для его реализации было создано совместное предприятие «LukAgip». Доля «Лукойла» в проекте — 24%, объём добытой в 2009 г. нефти составил 800 тыс.т, остаточные запасы — 16 млн.т.

В июле 2003 г. ОАО «Лукойл» и Министерство нефти Египта подписали концессионные соглашения по геологоразведке и разработке блоков Западный Гейсум (West Geisum) и Северо-Восточный Гейсум (North-East Geisum), расположенных в Суэцком заливе. Совокупная сумма инвестиций — \$28,3 млн. На данном этапе проведена 2D и 3D-сейсморазведка и пробурены поисковые скважины, но на блоках не выявлены запасы углеводородов, представляющих промышленный интерес.

В ноябре 2006 г. независимый российский производитель газа ОАО «Новатэк» подписал Меморандумы о взаимопонимании по геологоразведке и добыче газа с египетскими компаниями «EGAS» («Египетская газовая холдинговая компания») и «Tharwa Petroleum». Соглашения с «EGAS» предусматривают двустороннее сотрудничество в области разведки, добычи, инвестиций, обмена информацией и создание совместного предприятия. Договорённости с «Tharwa Petroleum» подразумевают совместные проекты в сфере разведки, добычи, участия в тендерах, обмена опытом и технологий.

В сентябре 2007 г. ОАО «Новатэк» заключило соглашение с египетской «Tharwa Petroleum» о разработке газового месторождения Эль-Ариш на шельфе Средиземного моря. Доля российской компании в проекте — 50%, инвестиционные обязательства — \$40 млн. В 2009 г. геологоразведка была завершена, бурение первой скважины начато в 2010 г.

Помимо этого, «Новатэк» обсудила с «EGAS» и «Tharwa Petroleum» вопрос возможного участия в тендере на получение права разработки нефтегазового месторождения Абу-Кир на шельфе Средиземного моря.

Меморандум о взаимопонимании между ОАО «Газпром» и «EGAS» был подписан в марте 2005 г. Стороны также договорились о создании Совместного Координационного Комитета, в рамках которого будут созданы рабочие группы по основным направлениям деятельности: разведка, разработка и эксплуатация перспективных месторождений на шельфе и на территории Египта; экспорт египетского газа на рынки Ближнего Востока; строительство газотранспортных систем, включая экспортные газопроводы; производство и экспорт СПГ; региональная газификация.

Египет проявляет определённый интерес к взаимодействию с Россией в газовой сфере, так как на международной газовой арене ему необходим такой авторитетный стратегический партнёр. Продиктовано это тем, что египетские проекты по экспорту природного газа на рынки США и Европы блокируются Алжиром и Катаром по сжи-

женному газу, Ираном — по трубопроводному газу, Сирией и Турцией — как странами-транзита.

В рамках договоренностей, достигнутых во время встречи в Москве президентов России и Египта и в ходе визита в АРЕ министра промышленности и энергетики России В.Б.Христенко, обсуждались вопросы координации деятельности российских и египетских компаний на газовом рынке. Египтяне высказали свою заинтересованность в налаживании сотрудничества с «Газпромом». Также ими были поставлены вопросы инвестиционного сотрудничества с ОАО «Газпром» в рамках проекта специальной российской промышленной зоны в Египте, налаживания системы распределения газа среди потребителей в промышленности.

В части инвестиционного сотрудничества, с точки зрения приложения финансовых ресурсов, египетской стороне было предложено обратить внимание на предприятия системы «Газпрома», а также предприятия смежных отраслей, производящих оборудование для нефтегазовой отрасли. В связи с этим в ноябре 2007 г. в Каире прошли переговоры специалистов ООО «Вниигаз» и ОАО «Стройтрансгаз» с египетской холдинговой компанией «Игаз».

Для внешнеэкономической деятельности российских нефтяных и газовых компаний одним из наиболее перспективных зарубежных регионов является Северная Африка в силу высокой значимости региона по запасам углеводородного сырья, недостаточно изученной с точки зрения наличия энергоресурсов территории, низкой себестоимости добычи нефти, нового курса экономической политики стран региона, направленного на более широкий допуск иностранных компаний к освоению национальных ресурсов и т.д.

Сырьевые и финансовые ресурсы Северной Африки и научно-производственный потенциал Российской Федерации могут иметь базовое значение для совместных инвестиционных проектов. Эти проекты охватывают широкую гамму направлений партнёрства: от разработки и освоения месторождений углеводородного сырья до предоставления сервисных услуг в сфере строительства нефте- и газопроводов. Такие проекты могут приносить крупную и стабильную выручку. Результатом этого партнёрства должно стать совместное российско-североафриканское позиционирование на внешних энергетических рынках.

#### *Литература*

1. Жизнин С.З. Энергетическая дипломатия России. М.: Ист-Брук. 2005.
2. Лузянин С.Г. Восточная политика Владимира Путина. М.: АСТ. 2007
3. Вачнадзе Г.Н. Деловая Ливия (Том VIII). М.: ПИК ВИНТЕ. 2009.
4. Вачнадзе Г.Н. Деловой Египет (Том XII). М.: ПИК ВИНТЕ. 2009.
5. BP Statistical Review of World Energy 2010. — London: BP, 2010
6. OPEC Annual Statistical Bulletin 2009. — Vienna: OPEC Secret., 2009
7. Центральное разведывательное управление США (<https://www.cia.gov>)
8. Официальный сайт Ливийской национальной нефтегазовой компании (<http://www.en.noclibya.com.ly>)
9. Официальный сайт Египетской государственной нефтяной корпорации (<http://www.egpc.com.eg>)
10. Официальный сайт Международного валютного фонда (<http://www.imf.org>)

## **Конкурентоспособность сельского хозяйства в условии вступления Узбекистана в ВТО**

Муминов У.М., кандидат экономических наук, доцент  
Наманганский инженерно-экономический институт (Узбекистан)

Соглашения ВТО являются основной современной системы многостороннего регулирования международной торговли, которая была создана в результате переговоров Уругвайского раунда.

При присоединении к ВТО страна-кандидат принимает на себя определенные обязательства. Можно выделить два главных направления этих обязательств.

1. Обязательства, связанные с необходимостью приведения национального законодательства и практики его применения в соответствии с нормами и правилами ВТО.
2. Согласования в ходе переговоров индивидуальных

обязательств-условий либерализации доступа на рынок товаров и услуг.

С этими направлениями принятия обязательств могут быть связаны и основные экономические последствия присоединения страны к ВТО. Поэтому анализ последствий присоединения был сосредоточен на: исследовании последствий изменения законодательства в соответствии с нормами и правилами ВТО, как в отношении отражения общих принципов, так и выполнения конкретных требований в области применения инструментов торговой политики; исследовании последствий принятия обяза-

тельств по доступу на рынок товаров и услуг; исследовании возможностей использования механизмов защиты внутреннего рынка в случае демпинга или применения иностранных субсидий.

Таким образом, последствия принятия обязательств в рамках процесса присоединения могут носить как качественный характер — например, изменения законодательства, так и количественный — например, динамика и соотношение производства и импорта, которые могут быть наблюдаемы и оценены статистически.

Анализ возможных обязательств в области изменения законодательства и применения правил торговли в целом показывает, что следование нормам и правилам ВТО не создаст существенных негативных экономических последствий. Применение принципов национального режима и режима национальной безопасности (РНБ) возможно и способно привести некоторому обострению иностранной конкуренции на внутреннем рынке.

Однако, возможные затруднения будут компенсированы благодаря повышению транспарентности, более высокой предсказуемости действий властей и устранению неоправданных ограничений на рынке.

Обязательства в области применения национального режима также могут касаться практики применения косвенных налогов при импорте — НДС и акцизов. Возможные изменения порядка взимания этих налогов могут сказаться на размерах поступлений в бюджет, однако они практически не скажутся на размерах импорта и условиях конкуренции иностранных и отечественных товаров на внутреннем рынке.

Налагаемые в рамках норм и правил ВТО ограничения в использовании ряда нетарифных инструментов регулирования импорта, также не приведут, как представляется, к заметным экономическим последствиям, т.е. в настоящее время применения таких инструментов не практикуется широко, а в действующее законодательство уже ставит для него известные рамки. В первую очередь это относится к применению таких инструментов, как лицензирование и количественные ограничения.

Обязательства в рамках ВТО могут затронуть также практику применения таможенных налогов и сборов. В данном случае возможные экономические последствия для импорта будут зависеть в основном от того, каким образом будут устанавливаться и применяться такие сборы, т.к. правила ВТО предусматривают лишь их взаимосвязь с фактическими расходами таможенных органов на осуществление таможенных процедур.

Таким образом, страна-член самостоятельно может определить порядок их установления и взимания на основе этого правила.

В целом содержательное выполнение норм и правил ВТО в данной области не приведет к принципиальным изменениям механизмов регулирования торговли, а также не вызывает заметного роста импорта и резкого изменения условий конкуренции иностранных и узбекских товаров на внутреннем рынке. Таким образом, выпол-

нение обязательств в области обеспечения соответствия внутреннего законодательства нормам и правилам ВТО и следования ограничениям в отношении использования нетарифных инструментов не приведет к заметным отрицательным последствиям для развития производства.

Напротив, изменение законодательства может стать фактором повышения конкурентоспособности узбекских предприятий за счет устранения некоторых излишних ограничений, формирования здоровой конкурентной среды с равными и недискриминационными условиями ведения предпринимательской деятельности, а также увеличения уровня транспарентности законодательства и мер регулирования.

Основной предпосылкой успешного преодоления сложностей в области трансформации законодательства и использования его преимуществ в рамках ВТО является эффективное продолжение процесса совершенствования законодательства в рамках экономических реформ, ибо данной процесс практически полностью совпадает с адаптацией законодательства к нормам и правилам ВТО. Речь идет, прежде всего, об устранении излишнего административного давления на предприятия и повышении степени прозрачности всего законодательства.

Основные последствия, которые могут возникнуть в данной области можно суммировать следующим образом.

Во-первых, это упрощение процедур, связанных с ввозом и доступом иностранных товаров на рынок. Имеется в виду предусмотрение возможности более жесткого контроля над соблюдением технических требований и более жесткой ответственности за их нарушение.

Во-вторых, это применения принципов ВТО — недискриминация минимизация обременительных процедур и расходов. Эти меры по всей вероятности приведут к снижению административного давления на предпринимателей на внутреннем рынке. А поскольку объем производства и реализации местных товаров существенно больше, чем импортных, логично ожидать некоторого повышения конкурентоспособности тех узбекских предприятий, которые смогут снизить затраты на выполнение обязательных требований.

В-третьих, речь идет о более последовательной унификации технических требований, а Узбекистане и международных стандартов, руководств и рекомендаций. Благодаря выравниванию условий применения мер административного регулирования в Узбекистане и конкурирующих странах (т.к. страны-конкуренты Узбекистана на мировом рынке практически все являются членами ВТО) устраняются возможные элементы искусственного снижения конкурентоспособности местных товаров из-за существования элементов дискриминации и необоснованных ограничений во внутреннем законодательстве. В целом эффект от упрощения и гармонизации системы технического регулирования может проявиться в следующем:

- упрощение и рационализация процедур подтверждения соответствия, ускорение оборачиваемости средств,
- повышение конкурентоспособности продукции за

счет более гибкой системы технических требований и гармонизации национальных и международных требований,

- повышение инвестиционной привлекательности экономики,

- снижение расходов и устранение дублирования в области надзора и контроля над соблюдением требований,

- уменьшение числа документов и повышение степени прозрачности системы технического регулирования.

Узбекистан по многим видам сельхозпродукции является нетто-экспортером. Исходя из этого, присоединения к ВТО способствуют расширению географии рынка экспорта, следовательно, увеличению объема производства. Основными экспортными сельскохозяйственными продуктами являются хлопья — волокна, по которому Узбекистан имеет товаров своё место в международном рынке. В Узбекистане потенциальные возможности увеличения объема экспорта плодовоовощных культур больше, которые используются в недостаточной мере. Преимущества узбекских товаропроизводителей в этом рынке, высокая вкусовая качества, ранние сроки созревания возможности выхода внешнему рынку со свежим, сушеным и переработанным виде.

Анализ показывает, что в ближайшее перспективе даже при присоединении к ВТО и принятии обязательства в рамках присоединения тенденция развития импорта по продовольственным товарам к качественным изменениям не приведет. Это объясняется тем, что структура импорта особого изменения претерпит, так как импортируемые товары в основном являются те товары, которые не производятся в Узбекистане.

Может произойти некоторые количественные изменения вызванное увеличением численности населения и совершенствованием структуры питания.

Расширение рынка экспорта сельхозпродуктов и повышение качества продукции (внешний рынок требует сертифицированных продуктов, это относится и к внутреннему рынку), способствует увеличению объема производства и доходность продуктов. Так как увеличение объема экспорта потребует развития инфраструктуры плодовоовощного субсектора, увеличится объем переработки, сушки и длительного хранения, следовательно наравне с созданием добавленной стоимости повысится уровень занятости и доходности сельского населения.

Можно сказать, что диверсификация структуру посевов и увеличение площадей посева бобовых и масличных культур в начальной стадии приведет к снижению объема импорта этих видов продукции, а в дальнейшем переходит на экспорт продукции этих культур.

Это способствует более полному использованию экспортного потенциала аграрного сектора страны. В настоящее время основную долю экспорта агропродукции составляет хлопчатобумажное волокно, и экономика республики является чувствительным к изменениям цен на хлопчатобумажное волокно в международном рынке. Необходимо рассмотреть возможности снижения уровня такой зависимости. В этом плане расширение структура экспорта сельскохозяйственной продукции является важным подспорьем.

Известно, что в рамках Соглашения по сельскому хозяйству предусматривается предоставление специального и дифференцированного режима по отношению развивающихся и слаборазвитым странам.

В частности развивающимся странам разрешается иметь ставку «де минимакс» в размере 10%. Наиболее принципиальным моментом является возможность предоставления субсидий сельскому хозяйству развивающихся стран в качестве составной части программы развивающихся стран, которые не подлежат обязательством по сокращению.

Чтобы попасть в разрез развивающихся стран, где предел субсидирование сельского хозяйства составляет 10%, бюджетные ассигнования сельского хозяйства за три года перед вступлением в ВТО должен быть свыше 5%.

Учитывая, что основной экспортный товар «хлопчатобумажное волокно» является сельскохозяйственным товаром, а рамках данного Соглашения, необходимо в расчете Агрегатного измерения поддержки (АИП) включить все субсидии, предусмотренные в Соглашении, в целях получения выгодного условия в области внутренней поддержки и экспортных субсидий.

В области применения мер защиты внутреннего рынка (антидемпинговые, компенсационные и защитные меры) основные трудности будут связаны с необходимостью обеспечения юридической и процедурной чистоты и четкости применения мер при повышении активности и увеличении масштабов их использования. При этом возникает потребность в дополнительных расходах, как на уровне частных компаний, так и государства, а также дополнительных инвестиций в создание юридической и консультационной инфраструктуры, подготовку кадров соответствующей квалификации.

Таким образом, отрицательных последствий влияющих на направление и темпы развития экономики отрасли незначительные. Тем не менее, данный вопрос требует глубокого изучения с учетом различных сценариев, которые могут, возникнут после вступления в ВТО.

Поэтому мы ограничились рассмотрением общей ожидаемой ситуации при присоединении республики в ВТО.

Необходимо отметить, что главной гарантией отсутствия серьезных негативных последствий либерализации доступа на рынок и принятия иных обязательств является проведение сбалансированной и рациональной политики, прежде всего в отношении мер регулирования внутреннего рынка, продолжение курса реформ в направлении устранения неоправданных ограничений в деятельности республиканских предприятий, формирование здоровой справедливой конкурентной среды и создание условий для повышения мобильности ресурсов и факторов производства внутри республиканской экономики. Все это не только позволит компенсировать потенциальные проблемы и сложности, связанные с присоединением, но и даст возможность воспользоваться преимуществами членство в ВТО.



## Финансово-экономический кризис 2008 года в Украине и способы его преодоления

Подопригора А.Ю., аспирант

Харьковская государственная академия культуры (Украина)

На современном этапе развития при условиях глобализации экономики в Украине и далее углубляется дисбаланс, обусловленный несоответствием структуры и темпов роста доходов населения и динамики количественных и качественных показателей экономического развития. Ухудшение показателей финансового счета платежного баланса создает дополнительные риски для валютной и финансовой стабильности в стране [8].

Кризис на мировых финансовых рынках вызывает беспокойство и, бесспорно, влияет на международное движение капиталов и на внешнеэкономическую деятельность Украины, экономика которой интегрирована в международные экономические отношения.

Особенно страдает от мирового финансового кризиса банковская система Украины, о чем свидетельствуют процессы массового изъятия средств населения с депозитных счетов. Продолжение такой тенденции может поставить отечественную банковскую систему под угрозу. Кроме того, дефицит денег на мировых рынках привел к росту универсальной банковской процентной ставки LIBOR, что, бесспорно, влияет на рост стоимости кредитов. В связи с этим зарубежные инвесторы забирают валюту по всем рынкам, где они присутствуют, в том числе и из Украины.

Также влиянию подвергаются и другие ведущие отрасли экономики Украины: строительная отрасль и недвижимость, промышленность, в частности сахарная, агропромышленный комплекс, страховой рынок, фондовый рынок [3]. В строительной отрасли и недвижимости больше всего пострадали компании, которые в свое время вышли на IPO (Initial Public Offering) или привлекли в свои проекты иностранные инвестиции. Девелопские компании повсеместно перепрофилировали свои проектные портфели, лишаясь или прекращая реализацию менее рентабельных, на их взгляд, объектов. Впрочем, анализ новой стратегии девелопских компаний показывает, что «фаворитами» остаются офисные, торговые и элитные жилищные сегменты недвижимости, а также, в меньшей мере, гостиничная недвижимость, считают специалисты «Соцмарт» [8].

За 20 лет независимости в Украине не создана современная промышленность, которая продуцирует средства производства и предметы личного потребления (одежда, обувь, бытовую технику и др.). Рынок насыщен импортными товарами, экономика энергозатратная. На единицу валового внутреннего продукта в Украине тратится в десятки раз больше энергетических ресурсов (прежде всего газа), чем в развитых странах. Украина находится под влиянием внешних факторов через тесную привязку к энерго-

снабжению. В сущности, в Украине сложилась однобокая структура снабжения энергоносителей [7].

В Украине, благодаря огромному импорту товаров, сформировалась идеология потребления, идеология высокого благосостояния. Идеология производства и образования отошла на задний план. Страна превратилась в сплошную торговую площадь, государство обвила гигантская сеть рынков, всяких маркетов и гипермаркетов. Украина вышла на третье место в Европе по объемам покупки мобильных телефонов и на пятое — по объемам приобретения дорогих автомобилей. Украинцы стали жить лучше не по результатам своей работы. Сформировалась виртуальная экономика, виртуальный бюджет, виртуальные доходы населения и фирм, виртуальное благосостояние. Непрофессиональная деятельность Национального банка состоит в том, что он необоснованно допустил свободный оборот в Украине иностранной валюты рядом с гривной, выдачу кредитов коммерческими банками в заграничной валюте. Поэтому в обороте оказалась неучтенная и никем неконтролируемая денежная масса чужих денег, тем самым вызвавшая появление избыточного количества импортных товаров. Например, в Венгрии, которая является членом Европейского Союза, все расчеты и кредитования осуществляются лишь в национальной денежной единице — форинтах. Поэтому там нет таких проблем как у нас. Правительство и Национальный банк нарушили объективные экономические законы денежного обращения, за что теперь расплачивается общество.

Экономический кризис в Украине порождается также медленным и непоследовательным внедрением экономических трансформаций. Конкретным механизмом выхода из состояния рецессии является проведение курса жесткой монетарной политики, поддерживаемого Национальным банком [2]. Украина очень дорого заплатила за отсутствие собственной национальной валюты, а также за ошибки последних лет. Ряд неблагоприятных внешних факторов (финансовый обвал в России, мировой финансовый кризис, а также девальвация гривны) привели к обесцениванию основного капитала и росту цен на нефть, бензин, другие энергопродукты. А поскольку Украина уже является составляющей мирового хозяйства, то, естественно, были нарушены ценовые пропорции, которые связывают Украину с этим хозяйством. Это принесло серьезный ущерб экономическому развитию, в общем, нарушило процесс экономической стабилизации, привело к уменьшению валового национального продукта. Из этой ситуации Украина сделала такие выводы [4]. Во-первых, в любых условиях и при любых обстоятельствах нельзя жертвовать нацио-

нальной валютой, нужно избегать тотальных процессов девальвации. Во-вторых, необходимо, во что бы то ни стало диверсифицировать источники снабжения энергоносителей. Сегодня удалось решить проблему альтернативного поступления нефтепродуктов из Азербайджана, Греции. Если мы сможем наладить систему поставки Каспийской нефти и создать в регионе Черного моря рынок нефти, это позволит ликвидировать в Украине причины рецессии, связанные с внешними факторами. В-третьих, Украине нужна жесткая продуманная бюджетная политика [6]. Недопустимо увеличение бюджетного дефицита, нужно радикально сокращать государственные расходы [5]. Резервами в этом плане является осуществление административной реформы, ликвидация целой группы отраслевых министерств и учреждений, упрощение системы управления и трансформация системы налогообложения. Дальнейшее промедление с реформами и рост экономической нестабильности привел к резкому падению валютного курса гривны, значительной инфляции и быстрому снижению жизненного уровня. Последствием этого являются обострение политической нестабильности и ход событий, подобный тем, что были в Болгарии или в Индонезии.

Впервые с начала 2008 года в Украине снизился показатель средней заработной платы. По итогам августа он составлял 1870 гривен. Это на 60 гривен меньше, чем в предыдущем месяце [1]. На протяжении октября 2008 долги по зарплатам возросли еще на 2 процента и по состоянию на ноябрь составляли около миллиарда гривен. Более всего задолжали работникам машиностроительной, металлургической, транспортной и аграрной области. О задержках зарплат сообщают также те, кто работает в бюджетной сфере. Впервые за несколько лет несвоевременно выплачивали пенсии [10]. В сравнении с серединой 2008 года, средняя зарплата летом 2009 года в долларовом эквиваленте уменьшилась с \$343 к менее чем \$240, хотя в гривнах она номинально возросла с 1735 грн. до 1845 грн. за месяц [9].

Распространение информации о конфликте миноритарных акционеров [11] [12] с руководством Проминвестбанка послужило причиной появления неуверенности среди вкладчиков банка. В декабре 2008 года российский Внешэкономбанк сообщил о приобретении Проминвестбанка [14].

11 октября 2008 года НБУ «с целью нейтрализации влияния внешнего финансового кризиса» постановлением № 319 частично ограничил активные операции банков, запретил досрочные выполнения договоров по вносам и ввел 5-процентный коридор колебаний курса на наличном рынке. Предусматривалось, что ограничения будут действовать до стабилизации банковской системы Украины [13]. Сообщалось, что постановлением № 413 от 5 декабря 2008 г. Нацбанк отменил действие своего антикризисного постановления № 319. Постановлением № 319 в частности вводился запрет на досрочное расторжение договоров о депозитах. Однако со временем банк

отметил, что указанный пункт постановления № 319 остается в силе [13].

В первой половине июня 2009 правительством было национализировано три «проблемных» банка: «Укргазбанк», «Родовид Банк» и «Киев». В общем, было израсходовано 9.57 млрд. гривен. Минфин должен был напечатать ОВГЗ (облигации внутреннего государственного займа), ими правительство заплатить за банки, а потом за эти государственные облигации банки получают «живые» средства в НБУ. В Укргазбанке правительство получит 84.21 % акций за 3.2 миллиарды гривен, в «Родовид Банке» — 99.97 % за 2.809 миллиарда, и в банке «Киев» — 99.93 % за 3.563 миллиарда [11]. За первый квартал 2009 года объем теневого ВВП возрос на 7 процентных пунктов и составлял 36% от официального ВВП [14].

Почему у нас происходит не так, как во всех других странах мира, которые в условиях экономического кризиса в первую очередь существенным образом сокращают государственные расходы, а сэкономленные средства направляют на социальные выплаты (пенсионерам, нетрудоспособным и некоторым другим)? Причиной такой бессмыслицы является наше законодательство: 62 закона Украины закрепляют положение, когда на производстве работают, т.е. наполняют бюджет лишь 15 млн. граждан, а на содержании бюджета находится почти 20 млн. граждан. Именно поэтому из каждых 100 единиц совокупной государственной прибыли 90 идет на исполнение законов и лишь 10 единиц — на возобновление производства. Вот здесь главные корни наших наладов.

Для выхода из финансово-экономического кризиса и предупреждения его в дальнейшем правительство должно раз и навсегда прекратить требовать от Национального банка осуществлять эмиссию гривны для прикрытия своей непрофессиональной работы. Следует завершить экономическую реформу, развить национальное производство и на этом принципе повысить жизненный уровень народа. Украинская власть, в первую очередь, должна реализовать три главные экономические программы: энергосбережение, развитие малого и среднего бизнеса, выведение сельского хозяйства из глубокого кризиса. Понятно, что эффективное развитие сельского хозяйства, обеспечение населения качественным и доступным продовольствием является главным условием социально-политической и экономической стабильности в обществе. Однако, сегодня аграрный кризис в Украине углубляется, производство самых важных видов продуктов питания уменьшается, разрушается социальная инфраструктура села, молодежь ищет лучшей судьбы в городах и за границей. Специалисты, которые заканчивают аграрные учебные заведения, в село не возвращаются. Благодаря неконтролируемому увеличению денежных доходов населения стремительно растет спрос, соответственно, и цены на продовольствие.

Обеспечить развитие сельского хозяйства и социальной инфраструктуры села возможно, только развивая частные крупнотоварные хозяйства. С целью их фор-

мирования нужно отменить мораторий на продажу земельных паев крестьян, создать правовой механизм регуляции рынка земли. Необходимо разрешить украинским фермерам, всем инвесторам на аукционах купить необходимое количество земли при условии ее целевого использования и соблюдения севооборотов. Правительство должно разработать и реализовать на практике финан-

сово-кредитный механизм содействия развития аграрной сферы. Другого пути спасения села не существует.

Важным условием преодоления кризисных явлений в государстве является слаженное действие всех отраслей власти. В Украине этого нет. Очевидно, в таких условиях правительство не будет способно реализовать важные программы выхода из кризиса.

### Литература

1. Витяз з книги С.О.Тенькова «Науково-практичний коментар до Господарського кодексу України (за матеріалами судової практики)» (станом на 10.07.2009).
2. Економіка: теоретичні основи. Підручник у 2-х част. — Тернопіль, Астон, 1997
3. Економічна Правда: Субота, 5 вересня 2009
4. Игольников А.Г. Управління економічними реформами в Україні. — К.: Київ, 2002, — 64 с.
5. Николаева Л.А., Черная И.П. Экономическая теория: Учебно-методическое пособие. — Владивосток: ВГУЭС, 1999
6. Радіонова І.Ф. Макроекономіка та економічна політика. — К.: Таксон, 1996, — 218 с.
7. Экономика и международные отношения. — М.: Москва, Наука, 3/07/2007, — 128 с.
8. Экономический кризис в Украине. // Мировая экономика и международные отношения.—2008. — №3.— с. 65—74
9. [www.vlada.kiev.ua](http://www.vlada.kiev.ua) — Департамент статистики та звітності
10. [www.golos.com.ua/article/1225807721.html](http://www.golos.com.ua/article/1225807721.html)
11. [www.sigma.com](http://www.sigma.com)
12. [www.ft.com](http://www.ft.com)
13. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
14. [www.novynar.com.ua/business/49165](http://www.novynar.com.ua/business/49165)

## О некоторых достижениях России в рамках реализации Индивидуального плана действий в АТЭС

Фирсова И.С., аспирант

Национальный Исследовательский Университет – Высшая Школа Экономики (г. Москва)

Одной из приоритетных задач экономических преобразований, осуществляемых в России в последние годы, является включение национальной экономики в международное разделение труда, налаживание взаимовыгодных связей с зарубежными партнерами. Важнейшим вектором политического и экономического сотрудничества, потенциальной предпосылкой для усиления конкурентоспособности российской экономики является сотрудничество со странами Азиатско-Тихоокеанского Экономического Сотрудничества (АТЭС).

В начале XXI века АТЭС является одной из самых авторитетных региональных организаций с уникальным составом участников, включающим страны по обе стороны Тихого океана. Согласно оценкам экспертов, в ближайшие годы ее роль будет только усиливаться [6].

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. определила основные цели и принципы внешнеэкономической политики России [2]. Развитие взаимовыгодных отношений с участниками АТЭС в области торговли, инвестиций и инноваций остается одним из основных направлений внешнеэкономической политики России.

Участие России в достижении основных целей АТЭС — создания зоны свободной торговли и свободного движения инвестиций<sup>1</sup> — обеспечивает дополнительный стимул экономическому развитию страны. Положительные результаты участия России в АТЭС могут быть получены при условии проведения эффективных внутренних реформ, добровольного продвижения к прозрачности экономики, изменению российского таможенного законодательства

<sup>1</sup> В 1994 г. в Богоре (Индонезия) лидеры экономик АТЭС декларировали Богорские цели — либерализовать движение товаров и капиталов в регионе АТЭС к 2010 г. для развитых, к 2015 для новых индустриальных и к 2020 г. для развивающихся экономик (Богорская декларация). Именно с этого момента либерализация торговли и инвестиций становится ключевым направлением деятельности форума.

и инвестиционного режима согласно индивидуальным и коллективным планами действия в АТЭС.

В соответствии с Индивидуальным планом действий (ИПД) России в АТЭС [1], либерализация торговой и инвестиционной политики России проходит по трем главным направлениям: переговоры о вступлении во Всемирную Торговую Организацию (ВТО); формирование зоны свободной торговли со странами Содружества Независимых Государств (СНГ) и Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС); добровольная либерализация в пределах структуры АТЭС.

В 2009 г. прошла очередная процедура обзора ИПД России в АТЭС в сфере либерализации условий торговли и инвестирования и повышения уровня открытости экономики. В соответствии с установленным порядком состоялась сессия вопросов экономик АТЭС к России и ответов российской делегации. Ключевые вопросы касались создания «новой экономики», базирующейся на высокотехнологичном и конкурентоспособном производстве, влияния мирового финансового кризиса на российскую экономику, переговоров о вступлении в ВТО, проблем значительных различий в экономическом развитии и жизненном уровне российских регионов.

Остановимся более подробно на модернизации таможенно-тарифной системы. Россия сделала значительные успехи в преобразовании структуры своих тарифов. Было признано на высшем уровне, что создание современной, инновационной и конкурентоспособной экономики — ключевая стратегическая цель. В частности, Россия стремится диверсифицировать экспорт и заложить основу конкурентоспособной на мировом уровне обрабатывающей промышленности. Вследствие этого, к некоторым развивающимся отраслям промышленности в настоящее время применяются меры тарифной защиты. Кроме того, доходы от тарифного регулирования остаются важным компонентом правительственных финансов, что стало особенно актуально в условиях реализации комплекса мер по стимулированию экономики во время финансового кризиса. В процессе переговоров находится вопрос о принятии Россией «связанных» импортных тарифов<sup>1</sup>, что является обязательным условием вступления в ВТО. На данный момент тарифы в России остаются относительно высокими по стандартам большинства развитых экономик.

В настоящее время таможенно-тарифная система регулируется Федеральным законом от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О Таможенном Тарифе» с последними изменениями от декабря 2007 г. и Таможенным Кодексом Российской Федерации (28 мая 2003 г. № 61-ФЗ). Импортные тарифы основаны на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной Таможенной Организации (ВТАО). Таможенный тариф состоит из 11154 позиций, к 9209 из которых (82,6%) применяются

адвалорные пошлины, к 1945 позициям (17,4%) комбинированные (смешанные) пошлины. [4, с. 20–21]. Большинство смешанных пошлин применено к сельскохозяйственным и промышленным товарам, что обусловлено стремлением защитить местных производителей.

Показательный пример использования тарифов как инструмента политики поддержки внутренней промышленности — ввозные пошлины на иностранные автомобили. Российский рынок легковых автомобилей в настоящее время самый быстрорастущий в Европе. Постановлением Правительства РФ от 29 марта 2005 г. № 166 г. Москва «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки», компаниям, занимающимся индустриальной сборкой автомобилей в России, было разрешено импортировать автокомпоненты либо беспошлинно, либо по ставке 3 % (вместо обычных 15 %) в течение определенного периода времени после введения в эксплуатацию местных сборочных заводов. С тех пор было подписано 53 соглашения с ведущими мировыми производителями легковых автомобилей и запасных частей о строительстве в России заводов по сборке автомобилей. Таким образом, заградительные пошлины позволяют государству экономически воздействовать на иностранные автомобильные компании, которым становится более выгодно расширять производство машин в России, нежели ввозить их. Ввозные пошлины на автомобили в настоящее время в России довольно высокие: в 2009 г. пошлины на новые автомобили (возрастом до трех лет) выросли с 25 до 30 % от стоимости автомобиля; для иномарок в возрасте от трех до пяти лет — с 25 до 35 %. Для машин старше пяти лет ставка была установлена в размере от 2,5 до 5,8 евро за каждый кубический сантиметр [3]. Действие подобных пошлин сохраниться, предположительно, до 2016 г., а их размер установится на средневропейском уровне (12,5% от стоимости авто).

Россия не рассматривает данные меры как отклонение от курса на достижение Богорских целей — по мнению российской стороны, увеличение пошлин противостоит существенному комплексу мер по стимулированию экономики, доступным главным иностранным автопроизводителям, и направлено, в первую очередь, на поддержание занятости населения, а не на создание торговых барьеров. В подтверждение этому можно отметить, что некоторые пошлины были сокращены. В частности разрешено ввозить по льготным тарифам иностранные автомобили, соответствующие высоким экологическим стандартам («евро 4»).

Россия также налагает много вывозных пошлин, особенно на нефтепродукты, необработанные лесоматериалы и металлы. Устранение подобных тарифов включают в себя Богорские цели, однако в России данным мерам можно найти разумное объяснение. В случае необработанных ле-

<sup>1</sup> «Связывание» тарифов (уровень связывания) — принимаемое страной обязательство не поднимать ставку импортного тарифа (ввозной таможенной пошлины) выше определенного предела (уровня).



Таблица 1

Средневзвешенные ставки ввозных таможенных пошлин России в 2005 и 2009 гг. [7]

Год	Средневзвешенная тарифная ставка, %		Беспошлинный ввоз, % от общего количества	
	2005	2009	2005	2009
Несельскохозяйственные товары	11,1	10,1	1,2	12,3
Электрооборудование	10,3	8,7	1,4	23,7
Транспортные средства и оборудование	11,0	15,2	2,4	10,6
Прочее оборудование	7,5	4,1	3,7	61,5
Минералы и металлы	10,5	10,1	0,4	4,3
Химикаты	7,1	6,9	0,4	2,3
Кожа, обувь	12,6	9,8	0	4,8
Текстиль, одежда	17,1	15,8	0	0,2
Древесина, бумага	15,4	14,2	4,8	6,1
Топливо	5,0	5,0	0	0
Рыба, морепродукты	14,4	12,7	0,9	0,8
Прочие товары	13,8	13,0	1,6	16,2
Сельскохозяйственные товары	13,5	13,2	2,1	6,0
Все товары	11,4	10,5	1,3	11,5

соматериалов, например, главная цель состоит в уменьшении воздействия на окружающую среду незаконной вырубки леса, особенно в Сибири, и создании местной лесоперерабатывающей промышленности с высокой добавленной стоимостью. Подобные аргументы выдвинуты и в случае некоторых продуктов металлургии. В любом случае такие меры рассматриваются только как временные.

В процессе подготовки к вступлению ВТО, в 2000 г. была осуществлена масштабная реформа таможенно-тарифной системы. В частности были унифицированы ставки в рамках групп однородных товаров, обладающих схожими характеристиками. Это коснулось более чем 1500 товарных позиций. Главная цель реформы — формирование тарифа с максимальной сбалансированностью фискальной, протекционистской и регулятивной функций таможенных платежей. Другая ключевая цель состоит в искоренении коррупции и улучшении эффективности таможенно-тарифной системы. Позже для поддержки модернизации экономики ввозные пошлины на передовое технологическое оборудование, не производящееся в России, были существенно снижены.

Основные показатели тарифной системы России в 2005 и 2009 гг. представлены в таблице 1.

Процент товаров, ввозимых беспошлинно, является довольно маленьким по стандартам развитой экономики — 12,3 % для несельскохозяйственных продуктов и только 6,0 % для сельскохозяйственных товаров. Средний показатель по всем товарам составляет 11,5%. Для сравнения аналогичный показатель для пяти индустриальных экономик АТЭС (Австралия, Канада, Япония, Новая Зеландия и США) составляет свыше 40% [5, с.32]. Средняя тарифная ставка по всем товарам — 10,5%, она колеблется от 4,1% для оборудования и 5,0% для топлива до 15,2% для транспортных средств и 15,8% для текстиля и одежды. Значительная доля различного оборудования, ввозимого беспошлинно (61,5 и 23,7%) отражает национальную политику по обеспечению условий модернизации экономики. Доля товаров, облагаемых пошлинами в определенном диапазоне, представлена в таблице 2.

Таблица 2 демонстрирует, что значительная часть товаров (45,2%) ввозятся либо беспошлинно, либо по ставке, ниже 5%. Однако, к 34,9% товаров применяется

Таблица 2

Разброс тарифных ставок России (%), 2009 г.

Ставка тарифа	Сельскохозяйственные товары	Несельскохозяйственные товары	Все товары
0	6,0	12,3	11,5
0—5	34,4	34,8	33,7
5—10	11,0	15,3	17,4
10—15	36,3	19,9	23,1
15—25	7,8	16,9	11,8
Более 25	4,5	0,7	2,5

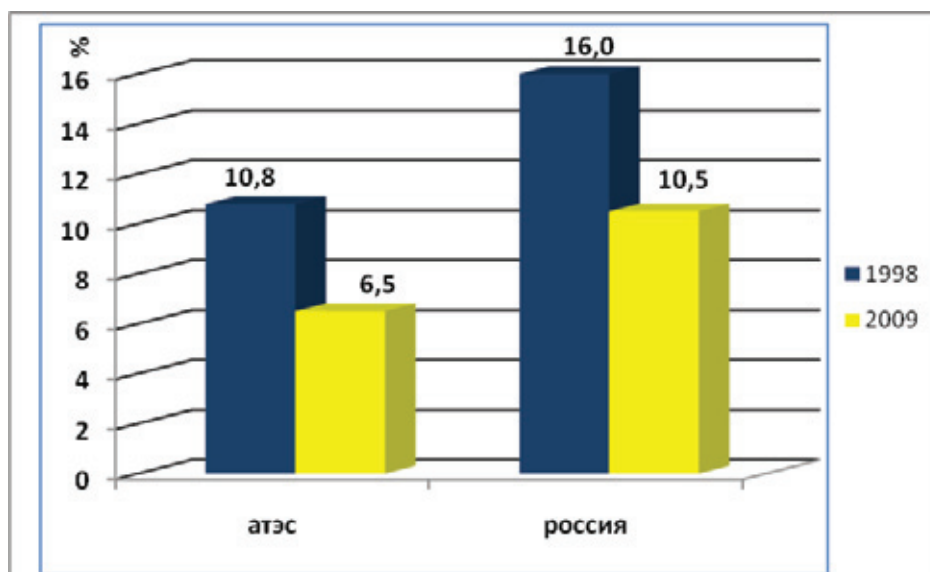


Рис. 1. Средневзвешенных ставки ввозных таможенных пошлин АТЭС и России 1998 и 2009 гг.

ставка от 10 до 25%, а к 2,5 % товаров свыше 25%. В индустриальных экономиках АТЭС аналогичные показатели составляют соответственно порядка 12 и 0,8% [5, с. 32].

Несмотря на то, что таможенные пошлины РФ в настоящее время значительно выше средних показателей в АТЭС, нельзя не отметить тенденцию к постепенному снижению пошлин. На рисунке 1 представлена сравнительная динамика средневзвешенных ставок ввозных таможенных пошлин АТЭС и России 1998 и 2009 гг.

Как демонстрирует рисунок, с 1998 по 2009гг. таможенные тарифы в рамках всего АТЭС были снижены на 4,3% с 10,8% в 1998 г. до 6,5% в 2009 г. Россия также за данный отрезок времени, с момента вступления в АТЭС в 1998 г., добилась существенного снижения ввозных таможенных пошлин на 5,5% — с 16,0% в 1998 г. до 10,5% в 2009 г. Следовательно, действия России в рамках участия в АТЭС и реализации ИПД по направлению тарифной политики выстроены в правильном направлении.

Можно также отметить и другие значительные успехи России в поступательном продвижении к достижению свободной торговли и инвестиций и активизация ее участия в деятельности форума, в частности: уровень НДС уменьшен на 2%; снижено налоговое бремя на малые предприятия; среднее время таможенного оформления грузов на границе сокращено на 7% к концу 2006 г., и на 10% к 2008 г.; введена система электронного декларирования; усовершенствована процедура регистрации юридических лиц и процедура банкротства. С 2008 г. Россия подписала 67 двусторонних инвестиционных соглашений, 44 из которых уже вступили в силу. ОЭСР также отметила, что российский подход в этой области соответствует международным стандартам [4, с. 30].

Таким образом, успешной реализацией многих положений ИПД Россия подтверждает свою нацеленность на активное участие в работе АТЭС, что способствует более быстрому и эффективному выполнению внутренних программ социально-экономического развития.

### Литература

1. Индивидуальный план действий России в АТЭС / [http://www.apec-iap.org/document/RUS\\_2010\\_IAP.htm](http://www.apec-iap.org/document/RUS_2010_IAP.htm)
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., 17.11.2008 г. / <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>
3. Пошлины на импорт автомобилей сохранят до 2016 года, 19.01.2011 / [http://riagn.ru/news/111/Пошлины\\_на\\_импорт\\_автомобилей\\_сохранят\\_до\\_2016\\_г/](http://riagn.ru/news/111/Пошлины_на_импорт_автомобилей_сохранят_до_2016_г/)
4. APEC Individual Action Plan Peer Review of Russia 2009 / [http://www.apec.org/media/2009\\_iap\\_russia.html](http://www.apec.org/media/2009_iap_russia.html)
5. The Report on APEC 2010 Economies' Progress Towards the Bogor Goals, 14 November 2010 / [http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/Achievements-and-Benefits/~media/Files/AboutUs/AchievementsBenefits/2010/bogor\\_Report\\_AMM20101110.ashx](http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/Achievements-and-Benefits/~media/Files/AboutUs/AchievementsBenefits/2010/bogor_Report_AMM20101110.ashx)
6. Speech to the Australian Institute of International Affairs and Australian Chamber of Commerce and Industry International Business Conference 27.07.2007 / [http://www.foreignminister.gov.au/speeches/2007/070727\\_apec.html](http://www.foreignminister.gov.au/speeches/2007/070727_apec.html)
7. WTO: World Tariff Profiles / [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tariffs\\_e/tariff\\_profiles\\_2006\\_e/tariff\\_profiles\\_2006\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_profiles_2006_e/tariff_profiles_2006_e.pdf) / [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles10\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles10_e.pdf)

## Формы и виды индикативного планирования в мировой практике

Фисенко С.В. аспирант

Ставропольский государственный аграрный университет

Осознание необходимости совершенствования в России системы индикативного планирования не может не привлекать внимание исследователей к практике ряда стран его использовавших в целях исследования характерных теоретических и практических особенностей.

Обзор иностранных источников показывает, что это достаточно распространенная в мировой экономике функция управления, которая связана с такими странами и именами как: Ян Тинберген в Нидерландах, Жан Моне во Франции, Янош Корнай в Польше и т.д. Упоминание исследуемой темы в рамках зарубежного опыта в первую очередь связано с такими странами как Франция, Япония и Китай. Именно эти государства чаще всего рассматриваются как родоначальники теории и практики индикативного планирования. Наряду с характерными общими чертами, такими как преимущественно пятилетний срок разработки индикативных планов, рекомендательный характер для частного сектора и обязательный для государства, создание механизмов координации для выработки адекватной государственной политики, социальная ориентация и т.д., существуют отличительные особенности, как правило, вызванные субъективными признаками отдельно взятой страны. В их число можно отнести высокую ориентацию на выполнение общественного долга в Японии, несколько жесткий способ согласования целей в Корее, использование программных методов в США и др.

Традиционно считается, что причиной, подтолкнувшей к рассматриваемому способу государственного вмешательства в рыночный механизм, стали последствия второй мировой войны. Однако изучение опыта каждой отдельно взятой страны позволило нам сделать вывод, что корни развития данного вида планирования не всегда ограничиваются этим историческим этапом.

Так, французский опыт планирования корнями уходит вплоть до 1661 — 1683 гг. во времена правления Людовика 14, и связано с министром финансов Жаном Батистом Кольтбером. Характерные черты его политики состояли в жестком таможенном протекционизме и полном контроле над внутренним производством при одновременном использовании гибкого государственного регулирования экономики со стороны правительства. Этот способ государственного вмешательства в экономику был назван дирижизмом. У некоторых авторов понятие дирижизма и индикативного планирования употребляется как синонимы, что по нашему мнению не верно, ввиду сопоставления характеристик, соответствующих этим терминам (табл.1.)

Однозначного определения этой формы государственного вмешательства нет, однако общими являются вышеперечисленные признаки, что не позволяет считать его синонимом индикативного планирования. Дальнейшее развитие способов планирования французской экономики завершилось военной диктатурой Бонапарта. Отсюда следует вывод, что индикативное планирование является одним из аспектов дирижизма, который в равной степени может заканчиваться и прямо противоположным методом.

Большинство источников относят начало практики использования индикативного планирования во Франции к 1947 году — началу реализации национального плана Монне (1947 — 1952 гг.). Однако описания содержания и особенностей представленных планов не позволяет их все однозначно относить к индикативным.

Так, по материалам, американского профессора Чарльза Киндерберга первый, второй и третий французские планы принимались в административном порядке. Тогда как четвертый был впервые вынесен на публику и об-

Таблица 1

Отличительная характеристика типов государственного регулирования социально-экономической системы во Франции

Дирижизм	Индикативное планирование
dirigisme — руководить	indicative — указывать
Государство — главенствующая роль	государство — подчиненная роль при рынке
Выражается в экономических запретах и обязательствах	Выражается в предложениях к участию в государственной политике
Осуществляется главным образом в области организации экономики и в отдельных отраслях	Придает общую направленность экономического развития как отдельных отраслей, так и национально экономики в целом
Вмешательство носит всеобщий характер, постоянное вмешательство государственных решений в ответ на повседневные трудности без системного определения долгосрочных целей	планирование выступает как организация экономического развития на основе гармоничной и по возможности оптимальной структуры целей и соответствующих средств их достижения, вмешательство носит проблемный характер на фоне долгосрочного целеполагания

Таблица 2

## Характеристика форм индикативного планирования

Форма	Конъюнктурная	Структурная	Стратегическая
Характеристика	антициклические меры, эффективное использование производственных ресурсов, социально направленная политика, усиленное влияние бюджета	прогрессивная структура экономики, необходимость проведения целенаправленных структурных изменений	определение главных приоритетов, определение роли государства в их выполнении, фундаментальные исследования, инновационные разработки, территориальное и рекреационное планирование
Меры, характерные для данной формы	краткосрочные меры денежно-кредитной политики	налоговые льготы, преференции, иные меры, направления изменения структуры экспорта и импорта	институциональная политика (развитие правовой среды, инвестиционного климата, экономических свобод, т.е. роль государства сводится к формированию благоприятной экономической среды)
Документы индикативного планирования	бюджетные планы и программы, «короткие» портфельные инвестиции, годовые бизнес-планы	инвестиционное регулирование, методы налоговой, амортизационной и тарифной политики, среднесрочные прогнозы и программы, планирование жизненного цикла продукта фирмы	долгосрочные прогнозы, приоритеты в рамках национального плана, масштабные инвестиционные проекты

суждался 1 раз, что повлекло за собой модификации основных региональных проектов, а также политики в области сельского хозяйства и соответствующие изменения в порядке проведения мероприятий. Наиболее демократизированным процесс планирования в этой стране считается только с пятого плана, который был представлен в проекте еще до утверждения.

Государственное вмешательство, характерное для планов 1947–1957 гг. констатируется как *ad hoc* (тем не менее, оценка эффективности методов управления, характерных для этого вмешательства, проводилась систематически). Не соответствие первых трех планов индикативной форме ставит под сомнения выводы некоторых авторов, относительно существующих форм индикативного планирования, сменяющих одна другую в процессе эволюционного развития.

Так, выделяют 3 формы: конъюнктурная, структурная и стратегическая. Мнения авторов по этому поводу в своем большинстве сходятся в том, что деление обусловлено исторической эволюцией системы планирования, а также отличительной особенностью выступает временной горизонт непосредственно самих документов. Так, примером конъюнктурного планирования выступают такие страны как Швеция и Норвегия, где основу программирования составляют ежегодные «национальные экономические бюджеты». Структурная форма индикативного планирования представлена во Франции, Японии, Великобритании, где основу прогнозно-плановых разработок составляют пятилетний горизонт. Характеристика форм представлена в таблице:

По нашему мнению, в связи с данной характеристикой не совсем правомерно обозначать отличительным признаком историческую эволюцию планирования и уж тем

более представляется спорным мнения авторов, согласно которым в национальной экономике присутствует только лишь определенная из этих форм. Так, например, Россия. Развитие национальной экономики, основано на принципах стратегического планирования, идет процесс принятия закона «О стратегическом планировании», однако развитие сельского хозяйства носит ярко выраженный конъюнктурный характер, так как основные инструменты государственной аграрной политики, которыми на данный момент является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (2008–2012 годы) имеет, прежде всего, антикризисный характер, обоснованный общим состоянием отрасли. Используемые меры сводятся, как правило, к денежно-кредитным механизмам. Рассматривая российский опыт можно констатировать факт, что развитие национальной экономики не осуществлялось на постепенном переходе от одной формы к другой, что не помешало успешному использованию стратегической формы. Определяющим критерием нам представляется также политика руководства страны, отдающего предпочтение тому или иному методу.

Сравнивая 5 и 6 планы экономического и социального развития Франции, выявлены следующие различия. Изменен механизм системы индикаторов. В отличие от плана 6, где индикаторы определялись каждые три месяца, в 5 плане они определялись ежемесячно или ежегодно. Также изменена качественная составляющая этого процесса. Если раньше индикаторы носили роль установления порогов в качестве механизма оповещения об опасности, то в 6 плане целью составления системы индикаторов являлось предоставить обществу информацию о текущем развитии экономики по сравнению с плановым.



	чистая индикативная	конъюнктурная	структурная	стратегическая
концепция	+			+
стратегия		+	+	+
программа		+	+	+
	подъем	кризис	депрессия	оживление

Рис. 1. Необходимость разработки документов индикативного планирования в зависимости от стадии развития социально-экономической системы

В связи с этим, по-нашему мнению, целесообразным было бы различие вышеперечисленных форм обосновывать, прежде всего, стадией и целью развития экономической системы. Исходя из характера поставленных целей, разрабатываются программы конъюнктурного и структурного типа. Программы конъюнктурного характера решают текущие задачи в краткосрочном интервале, продолжительностью до двух лет. А программы структурного характера предполагают решение среднесрочных и долгосрочных проблем, качественных преобразований и глобальных изменений основных структур какой-либо отрасли.

Такие исследования показывают, что в зависимости от условий конкретно складывающейся ситуации, соответственно, меняются и цели индикативного плана, что, безусловно, подразумевает смену способов их достижения. Так, в связи с этим утверждением, по нашему мнению, целесообразно было бы выделение различных форм индикативного планирования в зависимости от степени развития экономической системы. Каждой из представленных форм соответствует наличие собственной системы плановых документов, разработка которых в данном случае является наиболее целесообразной.

Чистая форма индикативного планирования предполагает разработку концептуального документа, целью и задачами которого выступают определение видения будущего страны. Такому документу присущи легкая степень конкретизации, обеспечение социальных гарантий насе-

лению, обобщенное представление о экономических процессах. Степень государственного вмешательства в экономические процессы весьма низкая.

Конъюнктурная форма индикативного планирования призвана решать текущие социально-экономические проблемы. Для этой формы характерно увеличение роли государственного протекционизма, а также узкая целенаправленность.

Структурная форма предполагает разработку таких документов как стратегии и программы. Отсутствие в данном случае долгосрочного видения обосновано прежде всего невозможностью в условиях депрессивного состояния экономики долгосрочного прогнозирования, а соответственно и планирования.

Оживление цикла развития социально-экономической системы определяет возможность любого горизонта планирования. Более того, долгосрочное направляющее воздействие здесь представляется решающим, программные методы выступают средством достижения поставленных целей.

Таким образом, нам представляется что, в вопросе о видах и формах индикативного планирования справедливее говорить о роли и границах воздействия государства на экономику и общество не вообще, а исходя из конкретной социально-экономической и политической ситуации в стране, прошлых традиций и представлений, преобладающих политических настроений, а также стоящих перед страной вызовов.

### Литература

1. Драганов В.Г., Филиппов В.А. Опыт использования индикативного планирования. План 6 экономического и социального развития Франции. — М.: КомКнига, 2006. — 192 с.
2. Евграшин А. Из практики французского индикативного планирования // РЭЖ, № 2, 1998 — с.

## Сравнительный анализ системы местного самоуправления России и Германии

Шарипова Э.Я., студент; Владимиров И.А., кандидат юридических наук, доцент  
Башкирский государственный аграрный университет

**М**естное самоуправление как самостоятельное явление общественной жизни и институт гражданского общества зародилось в глубокой древности. Оно существовало в качестве общинного самоуправления еще до государственно-организованного общества, прошло этапы ан-

тичного мира, средних веков и нового времени. С конца XVIII в. и особенно в XIX в. местное самоуправление становится постоянным объектом теоретического научного осмысления. Оно активно используется при проведении политических, административных и правовых реформ.

В большинстве современных государств управление всеми делами на местах осуществляется специальными органами местного самоуправления, формируемыми на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании, а также специально назначенными из центра органами местного управления. Местное или муниципальное самоуправление — это такая система управления местными делами, которая осуществляется специальными выборными органами, непосредственно представляющими население той или иной административно-территориальной единицы данной страны.

Принцип местного самоуправления исходит из того, что участие граждан в управлении общественными делами самым непосредственным образом может быть реализовано именно на местном уровне. При этом совершенно очевидно, что существование местных сообществ, облеченных реальными полномочиями, делает возможным обеспечить такое управление, которое было бы наиболее эффективным и максимально приближенным к нуждам населения.

Сила и влияние органов местного самоуправления в различных странах отражает степень демократизма существующего политического режима. Первоначально эти органы формировались на основе ограниченного избирательного права состоятельными гражданами общества при наличии цензовых барьеров (грамотности, образования, оседлости, имущественного ценза). Впоследствии система формирования органов местного самоуправления была демократизирована, эти органы превратились в наиболее массовые и наиболее приближенные к населению.

В настоящее время наиболее существенными признаками системы местного самоуправления в зарубежных странах является их универсальная выборность и значительная самостоятельность в решении местных вопросов. Эта самостоятельность опирается на муниципальную собственность, право взимания и распоряжения местными налогами, возможность принятия широкого круга нормативных актов по вопросам местного управления, распоряжение местной полицией и т.д.

В зарубежных странах существует несколько типов организации и функционирования муниципальных учреждений. Среди них принято выделять: англо-саксонскую муниципальную систему, континентальную (французскую) модель местного управления, местное (коммунальное) самоуправление Германии, в рамках которых применяются различные формы и разновидности.

На мой взгляд, достаточно много общих моментов можно увидеть в развитии системы местного самоуправления России и Германии. Все они обусловлены, прежде всего, тем, что оба государства пытаются строить местное самоуправление на основе универсальных демократических принципов, изложенных в Европейской хартии местного самоуправления. Наличие общих исходных принципов в оценке роли местного (коммунального) самоуправ-

ления в обществе и государстве, однако, не может и не должно привести к игнорированию особенностей правовой интерпретации и практической реализации данного института в России и Германии. Среди этих особенностей необходимо выделить следующие:

1. Если в России местное самоуправление характеризуется как вид публичной, но не государственной, власти, то в Германии коммунальное самоуправление рассматривается как государственная власть, государственное (публичное) управление, осуществляемое организационно обособленными звеньями — территориальными корпорациями публичного права.

2. Поскольку органы местного самоуправления в России не входят в систему органов государственной власти, то местное самоуправление не может быть вписано в структуру разделения государственной власти и отнесено к одной из ее ветвей. Будучи самостоятельным видом публичной власти, местное самоуправление организуется на собственных принципах разграничения правотворческих и исполнительных функций его органов. А в Германии коммунальное самоуправление характеризуется как часть системы публичного управления и муниципальные нормы являются нормами особенной части административного права.

3. Если в Германии организационная модель местного самоуправления закрепляется в земельных законах об общинах (районах), а организационное верховенство коммун ограничивается правом определения внутренних административных структур, некоторых других вопросов внутренней организации в соответствии с законом земель, то в России структура органов местного самоуправления определяется населением самостоятельно. Таким образом, выбор организационной модели местного самоуправления остается за муниципалитетом.

4. Различие в моделях федеративного устройства России и Германии предопределяет различные подходы к разграничению предметов ведения и полномочий между Федерацией и ее субъектами. Если в Германии вопросы правовой регламентации коммунального самоуправления, как и обеспечения институциональной гарантии самоуправления, относятся к компетенции земель, то в России определение общих принципов организации местного самоуправления — предмет совместного ведения Федерации и субъектов.

5. Хотя в обеих странах проводится разграничение между правовым и отраслевым контролем (надзором), наличие различия как в организации государственной контрольной (надзорной) деятельности, так и в ее формах и методах. Так, например, в России до последнего времени не получила развития такая форма отраслевого контроля, как «дача указаний», наиболее распространенная в Германии.

6. В Германии выработаны многообразные формы правового надзора за издаваемыми коммунами в рамках их правотворческой автономии актами, при этом речь идет не только об уставах (как в России), но и о положениях.

Наряду с «доведением до сведения» органа правового надзора весьма распространены такие формы надзора, как «представление» и «утверждение» акта местного самоуправления.

Эффективность использования международного опыта в России зависит от того, насколько этот опыт удастся правильно понять. Сложности перевода с иностранных языков приводят к неправомерному отождествлению форм регулирования и контроля за действиями местных администраций со стороны вышестоящих государственных ор-

ганов с государственным регулированием и контролем местного самоуправления. Поэтому происходит неправомерное отождествление местного управления и местного самоуправления. Во многих странах для организации управления территориями применяют сложные механизмы, сочетающие органы государственной администрации местного уровня (местные администрации) и органы, избираемые населением, т.е. собственно органы местного самоуправления. Неправильно поняв все это иногда не удается избежать привычных российских стереотипов.

### Литература

1. ФЗ №131 от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».
2. Кутафин О.Е. Муниципальное право Российской Федерации [Текст] : учебник для студ. / О. Е. Кутафин, В. И. Фадеев. — М. : Юристъ, 1997. — 428 с.
3. Основы государственного (конституционного) права Германии [Text] // Конституционное (государственное) право зарубежных стран. — 1998. — Т. 3, гл. 5. — 342—417 с.
4. Чиркин В.Е. Конституционное право зарубежных стран [Текст]: учебник для студ. вузов; Ин-т государства и права РАН, Академический правовой ун-т. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Юристъ, 2006. — 669 с.

## China and America, The odd couple

By Alexander Schlager, Student  
Humboldt Universität zu Berlin

It has become a tedious tradition for Westerners dealing with China to garnish their speeches with wisdom from the Chinese classics. Barack Obama, addressing Chinese and American leaders in July, used not just a banal quotation from Mencius, a Confucian sage, but a punchier one from Yao Ming, a Chinese basketball player: «No matter whether you are new or an old team member, you need time to adjust to one another.» Though it is 30 years since the two countries re-established diplomatic ties severed by the Communist takeover, both sides still badly need to adjust.

The heart of the problem is a profound uncertainty in both countries about where the relationship may lead. In many respects the two countries are in the same bed. Their economies have become interlocked, especially in the past decade. America is the world's biggest debtor and China its biggest creditor. From climate change to the economic recovery, the world faces problems that demand China and America work in concert.

But before the argument commences, first some number as a slight comparison between those two countries:

China has the world's largest foreign currency reserves. Though the chart says it is \$1.9T, the more recent figure was \$2.4 Trillion at the end of December 2009.

The public debt as a percentage of GDP for the U.S. is more than double that of China at about 38%.

China's total external debt is just \$400B. China is the creditor nation while the U.S. is the debtor nation. Currently the gross external debt of the U.S. is a whopping \$13.75 Tril-

lion. According to the U.S. Office of the Treasury the majority of this debt is in the form of long-term bonds and notes.

Clearly the U.S. has long ways to go before it can eliminate the public debts to low levels and become a creditor nation again.

The services sector forms about 80% major part of the U.S. economy whereas in China it is just 40%. Since the majority of the U.S. manufacturing was off-shored to developing countries, this sector accounts for just 19% of the U.S. economy. In China manufacturing accounts for 49% of the economy. A significant portion of the service sector economy in the U.S. was based in the FIRE (Finance, Insurance and Real Estate) industries, while China's economy is more based to manufacturing.

In the China-USA relation, China is being cast as the villain. One major issue is that China is controlling the exchange rate of the Yuan to USD and holding it artificially low by buying as many US-Dollars as they need, which is why China is Americas biggest creditor. By buying this currency, China increases the amount of the Yuan on the market but decreases the presence of the USD, making the Yuan very low valued in comparison to the USD, thus being able to export more frequently, due to the buying power of the USD against the Yuan. By tying the Yuan closely to the dollar, China has been forced to hold its interest rates lower than is prudent: higher rates would attract more «hot money» from abroad, putting upward pressure on the currency. The real rate of interest paid on bank deposits is negative and lending

rates are far too low for such a fast-growing economy. Cheap money results in excessive bank lending and poor investment decisions, which could lead to an increase in non-performing loans. Excessively low interest rates are also fuelling stockmarket and property bubbles. It is also stealing jobs and causing the United States to run a huge trade deficit. Beijing must therefore be forced to revalue the Yuan.

America's anger at China is clearly growing. It filed a complaint to the World Trade Organisation (WTO) against Chinese export subsidies. After due consideration, the Department of Commerce announced tariffs of 10–20% on glossy paper imported from China, to offset the impact of alleged government subsidies. This reversed a 23-year-old policy of not imposing countervailing duties on a non-market economy. Then, the Bush administration filed two more complaints: one on Chinese pirating of DVDs and CDs, and the other over restrictions on the sale of foreign films and music in China.

Although by themselves these actions are trivial, together they point to an increasing appetite for tougher action against China.

Congressmen complain that the so-called China-US Strategic Economic Dialogue (a series of high-level talks between the two countries) has so far failed to produce results. The recent deterioration in trade relations does not bode well for the next meeting, which is due very soon. Many commentators now reckon that Congress will inevitably pass some kind of China-bashing legislation later this year. A sharp economic slowdown in America as a result of the collapsing housing market would make this even more likely.

The infamous Schumer-Graham bill, which proposed a 27.5% tariff on all Chinese goods to offset the Yuan's alleged undervaluation, was withdrawn. But the two senators behind it are working with others on a new WTO-compatible version that could soon appear. Although the new bill is unlikely to include across-the-board tariffs, it could have sharp teeth.

Meanwhile, the target of all this hostility looms ever larger: China's trade surplus with America increased to \$233 billion last year, accounting for almost 30% of America's total deficit. China's total current-account surplus reached an estimated \$250 billion, or 9% of GDP, up from only 1% in 2001. In addition to that, in the first four months of 2007, its trade surplus jumped by 88% compared with the same period in 2006. If this trend continues in that manner, it will inevitably lead to an overheating of the Chinese economy, as has been mentioned before.

These are the arguments behind an increasingly protectionist mood in Washington. Yet they are largely flawed. If one regards these issues a bit more accurately one would find that a stronger Chinese currency would not much reduce America's trade deficit. Indeed, the irony is that China, not America, has more to gain from setting the Yuan free. Without a more flexible exchange rate, there is a growing risk that China's sizzling economy will boil over, or overheat, as it comes to be known. An overheating economy is an economy that tried to operate beyond its operational capacity, exhausting resources, labour and capital alike.

Furthermore, China officially abandoned its decade-long policy of pegging the Yuan to the dollar in July 2005. Since then it has risen by only 8% against the greenback. Because the dollar itself has weakened, the Yuan's trade-weighted exchange rate has barely budged. In real trade-weighted terms it is about 10% cheaper than at the dollar's peak in 2002. As a result, it is not just the usual protectionist suspects that demand action, but many mainstream American economists are now calling on China to revalue by 20% or more. Yet the standard arguments for a revaluation are based partly on a myth.

The 'myth' is that there is overwhelming evidence that the Yuan is grossly undervalued. China's large bilateral trade surplus with America proves nothing. It largely reflects Asia's changing supply chain. Much of what America buys from China today once came from Japan, South Korea and Taiwan. China now imports components from these countries, assembles them and exports the finished goods to America. Knock out these and America's bilateral deficit with China shrinks by more than half. Even so, China's overall current-account surplus is also huge. The surge in its foreign-exchange reserves, to over \$1.2 trillion, also suggests that the Yuan is undervalued: without those massive purchases of dollars, the currency would have risen.

However, not all economists agree with those theories and disagree that the Yuan needs to be sharply revalued. At one extreme is Morris Goldstein, of the Peterson Institute for International Economics, who argues that the Yuan is undervalued by 40% or more against the dollar and should immediately be revalued by 10–15%. In the other corner many highly respected economists, including Robert Mundell, an economics Nobel prize-winner, and Ronald McKinnon, of Stanford University, strongly argue against a big appreciation of the Yuan.

Beijing's argument also denies that the pegged exchange rates do harm to the USA. Many of the arguments used in Beijing for why a revaluation would endanger China's economy are equally suspect. For instance, the common claim that a big jump would seriously harm China's growth and employment contradicts the argument (also favoured by Beijing) that an appreciation would have little effect on China's trade surplus with America.

Or take another popular line of defence: it is often asserted that China cannot afford a more flexible exchange rate until its dodgy banking system is reformed and strengthened.

However, these arguments, not unlike the ones made the USA, are not flawless. Eswar Prasad, an economist at Cornell University, even says these arguments have it completely backwards. The distortions caused by today's rigid exchange-rate regime may themselves be the biggest threat to Chinese financial stability. A sound banking system requires an independent monetary policy, which uses interest rates rather than blunt directives, to guide credit. And a country cannot control its monetary policy unless it accepts a more flexible exchange rate.

News that China's real GDP surged by a breathtaking 11.1% in the year to the first quarter and that consumer-



price inflation had risen to 3.3% in March (it eased to 3% in April), stoked fears that the economy is out of control. But concerns about overheating in the usual sense of excess demand are exaggerated. China's widening current-account surplus and its strong investment imply excess supply. Excluding food, the inflation rate is only 0.9%. Instead, the real concern is that excess liquidity, as a result of the surge in foreign-exchange reserves and low interest rates, is flooding into shares. Households are withdrawing money from low-yielding bank accounts to bet on the stockmarket. China needs much higher interest rates to cool its asset markets. To regain control over its monetary policy China needs to let the Yuan rise.

A revaluation could also help the government succeed in shifting the balance of growth away from investment and net exports towards consumption. A stronger exchange rate would boost consumers' purchasing power, allowing them to buy more foreign goods. Excess saving in China is as much to blame for global imbalances as inadequate saving in America.

Most of the increase in saving has come from Chinese companies, which are earning record profits. But household saving is also kept high by the poor public provision of health, education and pensions. Partly as a result, consumption accounts for an unusually low share of GDP.

The good news is that the mix of growth is starting to become more balanced: over the past year, investment has slowed while retail sales have quickened, rising by 15.5% in the year to April. In other words, consumer spending is now growing faster than GDP. Dragonomics, a Beijing-based research firm, estimates that consumption rose from 37% to 40% of China's nominal GDP growth in 2006 and is set to rise again.

The stronger growth in Chinese consumer spending has got much less attention in America than the sharp increase in the country's trade surplus. The contribution of net exports to China's growth has increased so far this year. However, the near doubling of its trade surplus in the first four months of the year was probably a one-off, because firms brought forward their shipments so as to avoid an expected reduction in export-tax rebates. Exporters are also thought to be overstating their export revenues in order to dodge capital controls and bring in foreign money to invest in Chinese assets. If so, the trade surplus should stabilise in coming months.

In the long run, stronger domestic consumption could trim China's trade surplus. The government can encourage this by spending more. Its spending on health care and education rose by an average of 50% last year and it is budgeted to rise by more than 60% this year—but from such low levels that it could take years to increase social spending by enough to encourage households to save a lot less. Meanwhile, a stronger Yuan would help to rebalance the mix of China's growth.

World economists say that China has succumbed to hubris. It has mistaken the soft diplomacy of Barack Obama for weakness, mistaken the US credit crisis for decline, and mistaken its own mercantilist bubble for ascendancy. There are echoes of Anglo-German spats before the First World War,

when Wilhelmine Berlin so badly misjudged the strategic balance of power and over-played its hand.

Within a month the US Treasury must rule whether China is a «currency manipulator», triggering sanctions under US law. This has been finessed before, but we are in a new world now with America's U6 unemployment at 16.8%.

Paul Krugman, this year's Nobel economist has the opinion that it's going to be really hard for the USA to fudge on the obvious fact that China is manipulating and that without a credible threat, they are not going to get anywhere.

China's premier Wen Jiabao is defiant. He does not think the Yuan is undervalued. He opposes countries pointing fingers at each other and even forcing a country to appreciate its currency. Once again he demanded that the US takes «concrete steps to reassure investors» over the safety of US assets.

Some say China has got more arrogant and tough. Some put forward the theory of China's so-called 'triumphalism', while others are convinced that the US, with its strong military power, has pursued hegemony in the world, trampling upon the sovereignty of other countries and trespassing their human rights. At a time when the world is suffering a serious human rights disaster caused by the US subprime crisis-induced global financial crisis, the US government revels in accusing other countries.

I let others discuss the rights and wrongs of this, itself a response to the US report card on China. Clearly, Beijing is in denial about its own part in the global imbalances behind the credit crisis, specifically by running structural trade surpluses, and driving down long rates through dollar and euro bond purchases. No doubt the West has made a hash of things, but the Chinese view of events is twisted to the point of delusional.

In Copenhagen, Wen Jiabao sent an underling to negotiate with Obama in what was intended to be — and taken to be — a humiliation. The US President put his foot down, saying that he does «not want to mess around with this anymore». That sums up White House feelings towards China today.

We have talked ourselves into believing that China is already a hyper-power. It may become one: it is not one yet. China is ringed by states — Japan, Korea, Vietnam, India — that are American allies when push comes to shove. It faces a prickly Russia on its 4,000km border, where Chinese migrants are itching for Lebensraum across the Amur. Emerging Asia, Brazil, Egypt and Europe are all irked by China's Yuan-rigged export dumping.

Michael Pettis from Beijing University argues that China's reserves of \$2.4 trillion — arguably \$3 trillion — are a sign of weakness, not strength. Only twice before in modern history has a country amassed such a stash equal to 5%-6% of global GDP: the US in the 1920s, and Japan in the 1980s. Each time preceded depression.

The reserves cannot be used internally to support China's economy. They are dead weight, beyond any level needed for macro-credibility. Indeed, they are the ultimate indictment of China's dysfunctional strategy, which is to buy \$30bn to \$40bn of foreign bonds every month to hold down the Yuan,

refusing to let the economy adjust to trade realities. The result is over-investment in plant, flooding the world with goods at wafer-thin export margins. China's over-capacity in steel is now greater than Europe's output.

This is catching up with China, in any case. Professor Victor Shuh from Northwestern University warns that the 8,000 financing vehicles used by China's local governments to stretch credit limits have built up debts and commitments of \$3.5 trillion, mostly linked to infrastructure. He says the banks may require a bail-out nearing half a trillion dollars.

As America's creditor — owner of some \$1.4 trillion of US Treasuries, agency bonds, and US instruments — China can exert leverage. But this is not what it seems. If the Politburo deploys its illusiory power, Washington can pull the plug on China's export economy instantly by shutting markets. Who holds whom to ransom?

Any attempt to retaliate by triggering a US bond crisis would rebound against China, and could be stopped — in extremis — by capital controls. Roosevelt changed the rules in 1933. Such things happen. The China-US relationship is no doubt symbiotic, but a clash would not be «mutual assured destruction», as often claimed. Washington would win.

Barack Obama has never exalted free trade. This orthodoxy is, in any case, under threat in the West. His top economic adviser Larry Summers let drop in Davos that free-trade arguments no longer hold when dealing with «mercantilist» powers. Adam Smith recognized this too, despite efforts by free-trade ultras to appropriate him for their cause.

China's transformation has been remarkable since Deng Xiaoping unleashed capitalism, but as ex-diplomat George

Walden writes in China: a Wolf in the World? you cannot feel at ease with a regime that still covers up Mao's murderous nihilism. He reminds us too that China has never forgiven the humiliations inflicted by the West when the two civilizations collided in the 19th Century, and intends to exact revenge. Handle with care.

So as one can see, the argument of whether it is beneficial or hazardous to peg the Yuan is largely depending on the point of view. While one can say that the arguments of one party, say the USA, are correct, another can and will counter-proof them. And while both parties are right in a way, it is not quite possible to make out who is right of wrong in this argument, as it is more complicated than a simple matter of black and white. Nevertheless, if one is solely to focus on the fact, it is true that China's interference with the exchange rate is driving the USA into a greater trade deficit and even may have helped the global crisis, as it partly originated in and was exacerbated by the USA and their currency. It is also fact that China's economy is overheating and a revaluation could save the economy from spiralling out of all control. But the USA will hardly benefit from that, as they formed a dependence to China's export and thus will continue to import, no matter the exchange rate. This is not a problem that can be handled in the short-run. It took decades to reach this point and it will take no less to correct it.

The struggle itself, however, is less the economic state but rather the inherited rivalry between those two countries. Like a couple, they argue on and on, but in the end, they come together again with apologies just in time to be begin a new argument. An odd couple indeed.

#### Sources:

1. <http://www.mint.com/blog/finance-core/china-vs-united-states-a-visual-comparison/>
2. <http://www.alaska.net/~chazmo/china.html>
3. <http://wallstcheatsheet.com/breaking-news/economy/the-currency-battle-continues-china-vs-u-s-a.html>
4. [http://www.economist.com/blogs/dailychart/2010/12/save\\_date](http://www.economist.com/blogs/dailychart/2010/12/save_date)
5. <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33604.pdf>
6. <http://thegcg.org/home0.aspx?gclid=CPGl5dnu6acCFQMu3wodSBUmCQ>
7. [http://www.businessweek.com/magazine/content/05\\_34/b3948401.htm](http://www.businessweek.com/magazine/content/05_34/b3948401.htm)
8. [http://www.newsoffuture.com/china\\_and\\_us\\_largest\\_economy\\_in\\_the\\_world\\_future\\_economy.html](http://www.newsoffuture.com/china_and_us_largest_economy_in_the_world_future_economy.html)
9. <http://www.prospectmagazine.co.uk/2010/03/china-vs-america-fight-of-the-century/>
10. [http://www.earth-policy.org/index.php?plan\\_b\\_updates/2004/update45](http://www.earth-policy.org/index.php?plan_b_updates/2004/update45)

## Тенденции развития аккумуляторного рынка СНГ

Яременко С.С., старший преподаватель

Днепропетровский университет экономики и права имени Альфреда Нобеля (Украина)

**Н**а развитие аккумуляторного рынка влияет множество различных факторов, но в большей степени, его состояние зависит от развития автомобильного рынка и наличия автомобильного парка. Состояние аккумуляторного рынка СНГ зависит, прежде всего, от состояния

автомобильного рынка стран содружества и макроэкономической ситуации в целом.

В 2010 году производство автомобилей в мире составило 70 млн. машин, что на 19% больше предыдущего [1, 2, 3]. По мнению аудиторской и консалтинговой компании

PricewaterhouseCoopers (PwC), это связано с продолжающимся ростом спроса на автомобили в Китае и Индии, а также с восстановлением авторынka в США после рекордно низких показателей 2009 г. [1]. Азиатско-Тихоокеанский регион, скорее всего, выступит локомотивом роста производства на быстроразвивающихся рынках, в то время как возможности роста развитых рынков в обозримом будущем ограничены. Фундаментом этого роста будут превосходящие все возможные прогнозы результаты Китая.

По данным международной ассоциации производителей автомобилей (OICA) всего 10 стран составляют 84 % мирового производства [1]. Лидером является Япония с 16 % мирового производства, затем следуют Китай (13 %), США (12 %), Германия (9 %), Южная Корея (5 %), Бразилия (5 %), Франция (4 %), Испания (4 %), Индия (3 %), Мексика (3 %).

Прогноз производства автомобильной техники по странам приведено в таблице 1.

Таблица 1

## Прогноз производства автомобильной техники в 2011 г.

№ п/п	Страна-производитель	Легковые, шт.	Коммерческие автомобили, шт.	Всего, шт.	Доля, %
1	Япония	10622179	1764781	12386959	16
2	Китай	7217472	2793000	10010472	13
3	США	4045235	5279817	9325052	12
4	Германия	5920396	550275	6470671	9
5	Южная Корея	3696152	381566	4077718	5
6	Бразилия	2743875	705898	3449773	5
7	Франция	2298726	453164	2751889	4
8	Испания	2081394	641215	2722609	4
9	Индия	1959950	519516	2479466	3
10	Мексика	1329668	1017578	2347246	3
11	Канада	1280551	944962	2225513	3
12	Россия	1574052	343718	1917770	3
13	Великобритания	1549618	217342	1766960	2
14	Таиланд	429882	1063094	1492976	2
15	Турция	665823	562962	1228784	2
16	Иран	1007860	118432	1126292	1
17	Италия	706158	390509	1096667	1
18	Польша	899808	118805	1018613	1
19	Чехия	999764	13401	1013165	1
20	Бельгия	728556	47526	776082	1
21	Индонезия	462140	1814841	643624	1
22	Аргентина	428027	211572	639599	1
23	Словакия	616771	—	616771	1
24	Южная Америка	343988	259060	603048	1
25	Малайзия	449864	118739	568604	1
26	Другие страны	356621	183168	539788	1
27	Украина	429336	23918	453254	1
28	Венгрия	366735	3959	370694	0
29	Австралия	305924	47096	353020	0
30	Швеция	270250	60787	331037	0
31	Румыния	247507	15267	262774	0
32	Узбекистан	208925	13926	222850	0
33	Словения	193066	18864	211929	0
34	Тайвань	148585	47411	195996	0
35	Португалия	141658	45968	187626	0
36	Австрия	134367	27252	161619	0
37	Нидерланды	63440	78488	141928	0
38	Египет	77646	45309	122954	0
	Всего	57001967	19309828	76311795	100

\* составлено по данным [1]

Мировой автомобильный парк в 2010 году составил почти 1 млрд. машин, а к 2030 году по прогнозу, который был сделан на международном симпозиуме производителей автомобильных двигателей в Берлине, в мире будет насчитываться около 3 млрд. машин. Резкий скачок связан с быстрым ростом экономик развивающихся стран. По всем прогнозам Россия станет страной с крупнейшим автомобильным парком Европы, оцененным в 54,927 тыс. автомобилей в 2016 году (таблицы 2, 3).

Наибольшая плотность автомобилей в Италии — более 600 шт. на 1000 населения, но можно отметить, что в странах СНГ в последние годы интенсивными темпами растет данный показатель и рынки стран СНГ являются перспективными и быстроразвивающимися.

Исходя из вышеизложенного, можно говорить о тенденциях развития аккумуляторного рынка СНГ. Рассмотрим производство аккумуляторов в некоторых странах содружества.

Производство аккумуляторов в Украине осуществляется 6 крупными предприятиями. Безусловным лидером среди производителей стартерных аккумуляторных батарей является МНПК «ВЕСТА» (55% национального рынка), которая предлагает потребителям продукцию отличного качества. Всего в 2010 г. В Украине произведено более 5 млн. шт. АКБ (таблица 4). Емкость украинского рынка оценивается в более чем 9 млн. шт. в год.

На украинском аккумуляторном рынке проводилось исследование, целью которого было определение источ-

Таблица 2

Прогноз регионального автомобильного парка, млн. шт.

Всего парк	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Россия	39,941	41,661	43,621	45,674	47,827	50,083	52,448	54,927
Украина	9,051	9,157	9,661	10,194	10,756	11,349	11,975	12,636
Беларусь	2,682	2,682	2,839	3,006	3,183	3,370	3,567	3,777
Казахстан	3,142	3,142	3,299	3,615	4,032	4,613	5,279	6,042
<b>Всего СНГ</b>	<b>54,816</b>	<b>56,642</b>	<b>59,420</b>	<b>62,489</b>	<b>65,798</b>	<b>69,415</b>	<b>73,269</b>	<b>77,382</b>
Великобритания	35,973	36,507	37,051	37,606	38,172	38,750	39,339	39,940
Франция	37,212	37,474	37,738	38,004	38,273	38,543	38,816	39,091
Германия	49,878	50,301	50,729	51,164	51,604	52,051	52,504	52,963
Польша	21,587	22,409	23,262	24,147	25,067	26,023	27,015	28,045
Италия	48,540	49,129	49,728	50,338	50,958	51,589	52,230	52,883
Греция	7,380	7,548	7,770	7,999	8,234	8,478	8,728	8,987
Всего ЕС	200,570	203,368	206,278	209,258	212,308	215,434	218,632	221,909
<b>Всего</b>	<b>255,386</b>	<b>260,010</b>	<b>265,698</b>	<b>271,747</b>	<b>278,106</b>	<b>284,849</b>	<b>291,901</b>	<b>299,291</b>

\* составлено по данным [1]

Таблица 3

Прогноз плотности легковых автомобилей (шт. на 1000 населения)

Плотность	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Россия	237	249	263	277	292	307	324	341
Украина	165	168	178	189	201	213	226	241
Беларусь	231	232	246	262	278	295	314	333
Казахстан	168	167	174	190	211	241	276	315
<b>Среднее по СНГ</b>	<b>216</b>	<b>225</b>	<b>237</b>	<b>251</b>	<b>266</b>	<b>282</b>	<b>299</b>	<b>318</b>
Великобритания	511	509	511	514	517	520	523	527
Франция	479	481	483	484	486	488	489	491
Германия	498	501	507	510	514	517	521	525
Польша	430	448	466	484	504	524	545	567
Италия	607	613	616	620	623	627	631	634
Греция	426	433	445	457	469	481	494	507
<b>Всего ЕС</b>	<b>507</b>	<b>511</b>	<b>516</b>	<b>521</b>	<b>527</b>	<b>532</b>	<b>538</b>	<b>543</b>

\* составлено по данным [1]



ников информации, которым потребители оказывают большее доверие при выборе аккумулятора. 90% опрошенных отдали предпочтение неформальным коммуникациям (советы друзей, консультации специалистов, различные форумы, клубы автолюбителей и пр.) [5]. Такие тенденции, по нашему мнению, характерны не только украинским потребителям, поэтому предприятиям необходимо это принимать во внимание и учитывать при планировании коммуникационной политики.

Производство аккумуляторов в России представлено в таблице 5. Данные представлены за первые полугодия 3-х лет последних лет. Всего за прошлый год в России было произведено более 5 млн. шт. аккумуляторных батарей. Около 50% АКБ национального производства ос-

таются на внутреннем рынке для обеспечения первичного и вторичного спроса на аккумуляторном рынке, остальное уходит на экспорт.

В Беларуси находится один производитель аккумуляторных батарей: Полесские Аккумуляторы, расположенный в г. Пинске, мощность которого составляет 400000 аккумуляторных батарей в год. Большинство продаж в Беларуси национального производителя направлены на государственный сектор и государственные предприятия, часть продукции идет на экспорт. Емкость рынка Беларуси составляет 2839 тыс. шт. в год.

Казахстан имеет два национальных производителя аккумуляторов: Ерка и Кайнар. Их производственные мощности вместе составляют 1,4 млн. батарей в год (что в два

Таблица 4

## Производство аккумуляторов в Украине

Предприятия	Производство АКБ, шт.		
	2008	2009	2010
МНПК «ВЕСТА»	2000748	1839158	3048500
НАК «ИСТА»	2501000	1360604	1800000
ООО «Мегатекс» + ООО «А-МЕГА»	241457	300000	380000
ЗАО АЗ «САДА»	76419	73772	80000
ООО «ВЛАДАР»	23030	39234	45000
ПКП «Укрпромвест» АЗ «Титан»	78355	70892	80000
другие	100000	60000	70000
<b>Итого</b>	<b>5021000</b>	<b>3743660</b>	<b>5503500</b>

\* составлено по данным [4]

Таблица 5

## Производство аккумуляторов в России

Предприятия	Производство АКБ, шт.		
	2008 (1-е полугодие)	2009 (1-е полугодие)	2010 (1-е полугодие)
АОЗТ «Электротяга», г. Санкт-Петербург	30	0	2268
ООО «Курский завод «Аккумулятор»	170737	31216	237224
ООО «Источник тока «Курск»	314124	248764	
ЗАО «Подольский аккумуляторный завод»	357588	59118	0
ОАО «Электроисточник», г.Саратов	222196	115921	279643
Тюменский аккумуляторный завод	616131	368051	818873
ЗАО «Алькор», г. Тюмень	133939	81513	
ООО «Завод им.Дегтярева», Владимирская обл.	18129	0	1000
ЗАО «Аком», Самарская обл.	286775	184129	436144
Филиал ООО «ТУБОР», Нижегородская обл.	313767	318383	435643
ЗАО «АкТех-Байкал»	358733	138984	258242
Новые заводы в Рязани	—	4206	44781
<b>ВСЕГО</b>		<b>1550281</b>	<b>2513818</b>

\* составлено по данным [6]



Рис. 1. Динамика цен на свинец на Лондонской бирже металлов (2009–2010 гг.), дол. США [7]

раза превышает национальный спрос). Емкость рынка АКБ Казахстана составляет более 3 млн. шт. в год.

В Узбекистане американской компанией «Exide» был создан завод по производству стартерных аккумуляторных батарей, производственная мощность которого составляет около 1 млн. шт. АКБ в год, но производство в год не превышает 150–200 тыс. шт., при этом около 30% уходит на экспорт. Дефицит пополняется за счет импорта.

Колебание цен на свинец и его сплавы является одним из основных факторов риска при производстве стартерных аккумуляторов, потому что его удельный вес в структуре себестоимости составляет 65–75%. Решающими факторами, которые влияют на ценообразование, являются развитие промышленности, на потребности которой используется большая часть свинца, а также существующие складские запасы этого металла. На мировом рынке, на протяжении нескольких лет наблюдаются значительные колебания цен на свинец. Так, в конце 2009 – в начале 2010 года цена на свинец немного снизилась, но уже в начале второго полугодия 2010 года наблюдается ее рост, продолжая тенденцию 2009 года (рис. 1).

Постепенное возобновление отрасли автомобилестроения развитых стран мира и дальше будет способствовать повышению спроса на свинец и, как следствие, повышению его стоимости на мировом рынке. Анализ мирового потребления свинца показывает увеличение удельного веса вторичного свинца. Вопросы обеспечения производства аккумуляторов свинцом, полученным из вторичного сырья, для многих стран СНГ являются сегодня первоочередными.

Таким образом, можно утверждать, что для производителей аккумуляторных батарей характерны относительно большие риски, которые связаны с колебанием спроса на продукцию и нестабильностью цен на основное сырье — свинец — и свинцовые сплавы. Однако, поскольку наблюдается рост автомобильного парка мира, то можно утверждать, о тенденции развития первичного рынка аккумуляторных батарей (ориентированного на автомобилестроение). Вторичный рынок менее чувствителен к влиянию кризисных явлений, поскольку наличный парк транспортных средств требует регулярной замены аккумуляторных батарей, которые выработали свой ресурс.

В условиях уменьшения экономической активности в результате кризиса и снижения благосостояния реальных и потенциальных покупателей аккумуляторных батарей фактор приверженности покупателей низким ценам для национальных производителей является пока благоприятным. Поэтому на национальном рынке предприятиям необходимо искать правильные подходы к планированию и реализации маркетинговой коммуникационной политики, при помощи которой будут информировать, убеждать и напоминать о своей продукции, а также необходимо внедрять различные программы лояльности и бренд-коммуникационные стратегии. Необходимо проводить политику превращения торговых марок в бренды (торговые марки с устоявшейся репутацией, определенным кругом постоянных лояльных потребителей и т.д.).

#### Литература

1. Organisation international DES Constructeurs d'automobiles [Электронный ресурс] // Официальный сайт: <http://www.oica.net/category/production-statistics/>.
2. Мировое производство автомобилей в 2010 году. [Электронный ресурс] // Официальный сайт: [http://www.autonews.ru/automarket\\_news/index.shtml?2010/12/16/](http://www.autonews.ru/automarket_news/index.shtml?2010/12/16/).
3. Мировое производство автомобилей в 2010 году. [Электронный ресурс] // Официальный сайт: <http://www.spbvoditel.ru/2010/12/16/028/>.

4. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс] // Официальный сайт: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Міщенко А.П., Яременко С.С. Неформальні маркетингові комунікації та їх роль в інформаційному середовищі компанії / А.П.Міщенко, С.С.Яременко // «Вісник Академії митної служби України. Серія: «Економіка» №2 (42), 2009. – с. 111–118.
6. Официальный сайт ГМЦ Росстата [Электронный ресурс] // Официальный сайт: <http://www.gmcgks.ru>.
7. ЛМЕ / LME (Лондонская Биржа Металлов) Электронный ресурс] // Официальный сайт: <http://www.metal4u.ru/lme/>.

## 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

### Прямые иностранные инвестиции в России

Гимазетдинова Э.Я., студент; Фокина Н.И., ст.преподаватель  
Башкирский государственный аграрный университет (г. Уфа)

Модернизация российской экономики невозможна без привлечения иностранного капитала, прежде всего из-за отсутствия достаточных внутренних источников финансирования. Для нормализации российской экономики в ближайшие 5–7 лет, по оценке американской консалтинговой фирмы «Эрнст энд Янг», нужно 200–300 млрд. долларов. Эти средства в большой степени могут быть сформированы за счет привлечения иностранного капитала.

Таким образом, правовой базой инвестиций в РФ является:

- Закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9 июля 1999 г. (в ред. Федерального закона от 29.04.2008 № 58-ФЗ);
- Закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. (в ред. Федерального закона от 2 января 2000 г. № 22-ФЗ).

Анализируя следующие законы видно, что есть противоречие законодательства РФ, состоящее в следующем. Одним из основных принципов регулирования иностранных инвестиций, закрепленных в международных договорах, является принцип предоставления национального режима иностранным инвесторам. Закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9 июля 1999 г. предусматривает в ст.4 изъятия стимулирующего характера в виде определенных льгот, что не согласуется с Законом «Об инвестиционной деятельности в РФ осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999г: ущемляет права российских инвесторов при реализации приоритетного инвестиционного проекта (не предоставляя гарантий ст.9 Закона «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9 июля 1999 г.) Получается, что Закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9 июля 1999 г. не придерживается принятого в международной практике мнения о том, что равный режим инвесторов, действующих в равных обстоятельствах, а также свободная конкуренция между ними являются наилучшими условиями для создания благоприятного инвестиционного климата.

Мировой опыт показал, что прямые иностранные инвестиции имеют ряд существенных преимуществ перед другими формами финансирования экономики. Во-первых, это дополнительный источник капитальных вложений в производство товаров и услуг, нередко осуществляемых

в виде передачи технологии, ноу-хау, передовых методов управления и т.д. Во-вторых, прямые иностранные инвестиции не ложатся бременем на государственный бюджет и на внешний долг государства. При международном сравнении достигнутый приток иностранных инвестиций в Россию выглядит весьма скромно. Объемы прямых иностранных инвестиций, например, в экономику Китая более чем в 10 раз превышают российские показатели. С точки зрения инвестиционного климата Россия проигрывает не только западным и многим развивающимся государствам, но и некоторым странам СНГ. Среди государств Центральной и Восточной Европы Россия занимает последнее место по объему иностранных инвестиций на душу населения, притом, что ее мировой экспорт капитала достигает 200 млрд. долларов.

Каждый год вариация по регионам показателя доли прямых инвестиций в общем объеме инвестиций от 0 до 100%. В целом можно отметить, что доля прямых инвестиций нередко относительно высока в регионах, промышленность которых ориентирована в основном на внутренний рынок, а среди регионов с сырьевыми, экспортно-ориентированными отраслями есть регионы с пониженной долей прямых инвестиций (это, например, Белгородская, Челябинская, Омская области, Красноярский край, Якутия). И хотя из этого правила есть немало исключений, тем не менее, справедливость этой закономерности хорошо видна по перечням регионов, являвшихся в 2009 г. *лидерами по общим привлеченным иностранным инвестициям и прямым иностранным инвестициям на душу населения (таб.1)*. Из 14 регионов, где общий объем иностранных инвестиций превысил 100 долларов США на человека, только 3 региона не имеют экспортной ориентированности экономики (Москва, Санкт-Петербург и Московская область). Из 14 регионов-лидеров по объемам прямых иностранных инвестиций на душу населения — 9 регионов, экономика которых ориентирована на внутренний рынок (помимо названных регионов, это Ленинградская, Калужская, Самарская, Костромская, Новгородская области, Краснодарский край).

Что касается общего объема инвестиций в основной капитал на душу населения, то Сахалинская область четыре последних года стабильно занимает по этому показателю 2 место, Омская область — 3–4 места. Москва после 1 места в 2008–2009 годах переместилась на 4.



Таблица 1

Регионы-лидеры по объемам иностранных инвестиций на душу населения в 2009 г.

Иностранные инвестиции — всего		Прямые иностранные инвестиции	
Субъекты Федерации	долл. США/чел.	Субъекты Федерации	долл. США/чел.
Ненецкий АО	5178	Ненецкий АО	1800
Сахалинская область	1210	Сахалинская область	1164
Омская область	1129	Ямало-Ненецкий АО	263
г. Москва	989	г. Москва	177
Свердловская область	298	Московская область	92
Респ. Саха (Якутия)	296	Ленинградская область	70
Ямало-Ненецкий АО	273	Калужская область	33
Челябинская область	220	Астраханская область	31
г. Санкт-Петербург	192	Самарская область	30
Республика Татарстан	171	<i>среднее по РФ</i>	28
Ханты-мансийский АО	163	Свердловская область	22
<i>среднее по РФ</i>	138	г. Санкт-Петербург	18
Красноярский край	123	Краснодарский край	18
Камчатская область	114	Костромская область	17
Московская область	108	Новгородская область	17

Стабильно входят в десятку лидеров также Челябинская область в Санкт-Петербург. Но остальным регионам изменения год от года существенны. В 2007–2008 годах в десятку лидеров стабильно входила Ленинградская область, попавшая в 2009 г. лишь на 21 место. По объемам прямых иностранных инвестиций на душу населения Сахалинская область в 2007–2008 гг. была первой, относительно стабильны также позиции Ямало-Ненецкого АО, Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Новгородской области. Из числа лидеров в 2009 г. вышел Краснодарский край (занимавший в 2007–2008 гг. 3–4 места), впервые попала в десятку лидеров Астраханская область.

В первом полугодии 2010 года в экономику России поступило 30,4 млрд. долларов иностранных инвестиций, что на 5,5% ниже по сравнению полугодием прошлого года, сообщил Росстат. Таким образом, замедление притока иностранных инвестиций в Россию, продолжается.

Кроме этого, проблема иностранных инвестиций имеет психологический характер. В понимании огромного числа наших соотечественников иностранные инвестиции — это что-то вроде иностранной интервенции. А между тем в понятии «иностраный инвестор» нет ничего предвзятого. Напротив, весь мир пребывает в состоянии непрерывной погони за иностранными инвестициями. Ведь национальность капиталов понятие весьма условное, под видом иностранных инвестиций Россия часто сталкивается с таким явлением, как реэкспорт (возвращение) собственного капитала. Мировая финансовая система устроена таким образом, что определить, кто именно инвестирует, очень сложно, а по существу невозможно.

Таким образом, можно сделать вывод, что привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику оправдано и необходимо, а возможные отрицательные последствия не являются неизбежными при профессиональном руководстве.

### Литература

1. Астапович А. «Иностранные инвестиции в России. Отдельные факты и тенденции». Москва, 1996.
2. Горбнев В.А. «Экономическая и социальная география России и стран СНГ». Москва, 1997.
3. Российский статистический ежегодник. 2000.
4. Пауль Фишер «Прямые иностранные инвестиции для России», Москва, «Финансы и статистика», 2000.
5. Иванова А.Р. Иностранный инвестор в России // Экономика и жизнь 1999. 13 марта.

## Сертификат на исключительное право и его роль в инновационной экономике

Жданова О.А., преподаватель

Московская финансово-промышленная академия

В современном мире практически все экономические процессы, в какой бы отрасли или регионе они не возникали, в дальнейшем находят свое отражение на рынке ценных бумаг. Чаще всего это происходит посредством возникновения новых видов ценных бумаг или производных финансовых инструментов. Начиная с 2000 года, в России начали выпускаться и обращаться законодательно подтвержденные следующие виды ценных бумаг (табл.1).

Широко известно, что рынок создания и обращения исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности с каждым годом набирает все большие обороты. Об этом можно судить, в т.ч. посредством изучения статистики поступления заявок на выдачу патентов на изобретения, полезные модели и промышленный образцы (рис.1).

Однако, по настоящее время, отсутствует ценная бумага, в основе которой лежали бы исключительные права на объекты интеллектуальной собственности. Такой ценной бумагой может стать сертификат на исключительное право.

Если одно лицо обладает научной идеей, требующей финансирования дальнейшей разработки и внедрения, а другое лицо имеет капитал и желание его инвестировать с целью получения прибыли в денежной или неденежной форме, то, при прочих равных условиях, между указанными лицами может быть заключен договор на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, договор авторского заказа или иной договор, предметом которого будет являться разработка объекта, который в будущем при успешном завершении работ может быть признан интеллектуальной собственностью. В таком случае, исполнитель работ по договору получает финансирование для развития своей инновационной идеи. Заказчик (фактически — инвестор), в свою очередь, после заключения договора не получает никакого дохода и будет вынужден ждать окончания договорных работ. Только после того, как работы, осуществляемые в ходе выполнения обязательств по договору, будут

завершены, инвестор получит возможность вернуть вложенный капитал и получить прибыль, например, посредством продажи исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности. Как видно, инвестированные средства заказчика, в случае заключения указанных договоров, резко теряют ликвидность. Улучшить ситуацию для инвестора может выпуск сертификата на исключительное право. Сертификат на исключительное право выпускается и передается инвестору исполнителем работ одновременно с заключением одного из указанных выше договоров, и, являясь ценной бумагой, может продаваться, закладываться или быть объектом иных гражданско-правовых сделок; все это способствует повышению ликвидности вложений инвестора.

Следует выделить два существенных условия, выполнение которых необходимо для выпуска и обращения сертификата на исключительное право:

1. возможность признания результата договорных работ объектом интеллектуальной собственности; если заведомо известно, что результат работ по договору не будет являться объектом интеллектуальной собственности, то выпуск сертификата на исключительное право невозможен;

2. наличие в договоре между исполнителем работ и заказчиком (инвестором) пункта, в соответствии с которым исключительные права на результат работ по договору будут принадлежать инвестору.

Приведенные рассуждения приводят к выводу, что сертификат на исключительное право — это ценная бумага, которая предоставляет владельцу (или держателю) ценной бумаги исключительные права на будущий результат интеллектуальной деятельности, созданный в соответствии с договором на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, договором авторского заказа или иным договором, предметом которого является разработка объекта, который в будущем при успешном завершении работ может быть признан интеллектуальной собственностью, на основании которого был выпущен указанный сертификат.

Таблица 1  
Ценные бумаги и год их официального появления (начиная с 2000 года)

№ п/п	Ценная бумага	Год появления
	А	Б
1	Инвестиционный пай	2001
2	Опцион эмитента	2002
3	Ипотечный сертификат участия	2003
4	Облигация с ипотечным покрытием	2003
5	Российская депозитарная расписка	2006

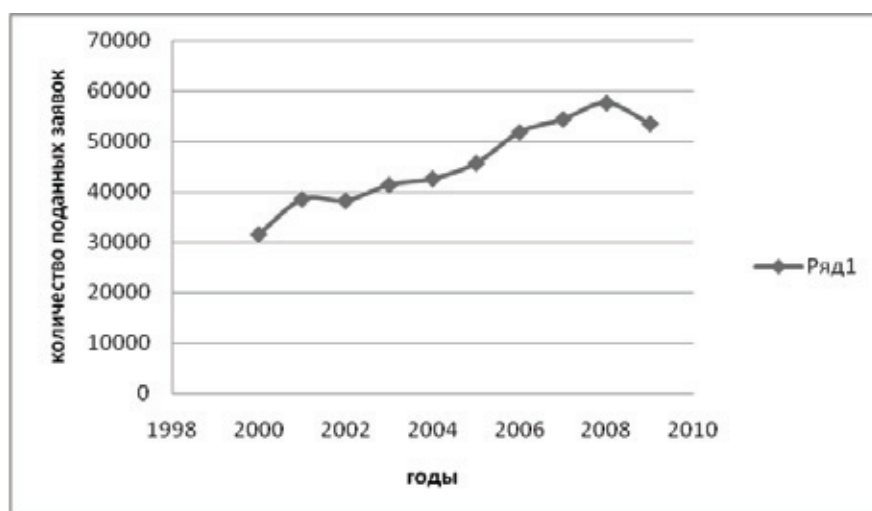


Рис.1. Динамика подачи заявок на выдачу патентов с 2000 по 2009 год

Источник: [www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/innov6.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov6.htm) – Федеральная служба государственной статистики

Появление на рынке ценных бумаг сертификата на исключительное право будет способствовать:

1. перераспределению капиталов между лицами, которым он необходим для реализации своей деятельности, и лицами, обладающими избытками капитала и желающими его выгодно вложить на некоторый срок. Лица, владеющие инновационными идеями, смогут получить необходимое финансирование для дальнейшей их разработки; инвесторы смогут получать доход на вложенный капитал как в денежной, так и в иной форме (в форме исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности). Таким образом, посредством выпуска сертификата на исключительное право появляется возможность финансирования инновационных идей на взаимовыгодных условиях, и для инвестора, и для исполнителя работ. Учитывая то обстоятельство, что многие современные инновационные идеи являются значимыми в мировом масштабе, то можно предположить, что выпуск сертификата на исключительное право может повлиять на мировые потоки капиталов. В целом, появление сертификата на исключительное право будет способствовать перемещению капиталов между различными отраслями экономик, территориями, а также между отдельными хозяйствующими субъектами;

2. получению коммерческой выгоды инвесторами. Сертификат на исключительное право, как и любая иная ценная бумага, предоставляет своему владельцу определенные права, которые, как предполагается, будут приносить ему доход в денежном или ином виде. Основным неденежным доходом инвестора от владения сертификатом на исключительное право является возможность стать собственником исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности. Указанные права являются в современном мире неоспоримым конкурентным преимуществом и позволяют в дальнейшем максимизировать прибыль инвестора. Сертификат на исключительное право не предоставляет своему владельцу текущего до-

хода, но может быть продан. За счет осуществления сделки купли-продажи сертификата на исключительное право инвестор имеет возможность получить доход в денежном виде;

3. повышению или поддержанию уровня ликвидности у инвестора, в случае если он заключает договор на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, договор авторского заказа или иной аналогичный договор. Сертификат на исключительное право, будучи ценной бумагой, может быть объектом купли-продажи, а значит, инвестор, при необходимости, может «поменять» его на самый ликвидный актив — денежные средства.

4. привлечению в экономику дополнительных капиталов за счет средств тех инвесторов, которым важны не столько денежные доходы, сколько доступ к инновационным разработкам. На данный момент капиталы указанных инвесторов поступают в экономику в основном посредством различных схем венчурного финансирования. Следует отметить, что в случае венчурного финансирования, меньшее количество схем предполагает, что инвестор будет обладать какими-то правами на разработанный объект интеллектуальной собственности. Появление сертификата на исключительное право усовершенствует механизм инвестирования капитала в организации, занимающиеся инновационными разработками, предоставит инвесторам доступ к исключительным правам на результаты интеллектуальной деятельности, а следовательно, расширится и круг потенциальных инвесторов;

5. увеличению количества разрабатываемых инновационных идей. Интеллектуальную деятельность человека невозможно остановить, а значит, постоянно появляются различные инновационные идеи, требующие финансирования для дальнейшего изучения. За счет выпуска сертификата на исключительное право количество инвесторов, предоставляющих свой капитал для финансирования ин-

новационных разработок, потенциально растет, а следовательно, большее количество инновационных идей может перейти в статус результатов интеллектуальной деятельности и приносить пользу отдельным лицам, группам лиц или всему обществу. Если инвестор приобрел сертификат на исключительное право и в дальнейшем получил прибыль от владения (обладания?) им, то можно предположить, что полученная прибыль будет являться стимулом для инвестора для дальнейшего вложения капитала в сертификаты на исключительное право, что, в свою очередь, способствует разработке инновационных идей;

6. подъему экономики страны в целом и росту благосостояния населения страны. Общеизвестно, что успешные инновационные разработки приносят доход не только отдельным лицам, но и способствуют подъему экономики страны в целом. Уже было отмечено, что выпуск сертификата на исключительное право потенциально может увеличивать количество успешных, завершенных инновационных идей, перешедших в статус результатов интеллектуальной деятельности, подкрепленных исключительными правами. Это значит, что, при прочих равных условиях, экономика страны и общество выигрывают от внедрения на рынок ценных бумаг сертификата на исключительное право.

Отдельно можно отметить значимость инновационных разработок в области военно-промышленного комплекса, которые поддерживают и наращивают обороноспособность страны. Исключительные права на такие разработки, чаще всего, принадлежат государству;

7. решению глобальных проблем человечества. Многие инновационные разработки носят социальный характер. В

частности, это разработки, касающиеся медицины, сельского хозяйства, продовольственной проблемы, атомной промышленности, экологии и т.д. Рост финансирования инновационных разработок в данных областях, который можно обеспечить посредством выпуска сертификата на исключительное право, важен не только для отдельной страны, но и для мира в целом.

8. моральному удовлетворению авторов инновационных идей — отдельных физических лиц. Инновационные разработки всегда осуществляются конкретными людьми, для которых важно иметь не только материальный стимул для осуществления своей деятельности, но и моральное удовлетворение от нее. Фактически, именно эти люди (вне зависимости от того, работают ли они отдельно или в какой-либо организации) получают возможность заниматься любимым и интересным для себя делом, претворять в жизнь свои идеи. Способствует данному процессу выпуск сертификата на исключительное право, путем покупки которого инвестор предоставляет финансирование для разработки инновационных идей. Следует заметить, что моральное удовлетворение человека, чья инновационная идея воплотилась в жизнь и стала охраняемым законом объектом интеллектуальной собственности, не состоит в прямой зависимости от того, кто является собственником исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности.

Выпуск и обращение сертификата на исключительное право будет способствовать гармоничному развитию экономики и общества в целом, а также рынка ценных бумаг и рынка исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности в частности.

## **Тенденции развития внешнего государственного финансового контроля в условиях модернизации государственных финансов**

Замбаев Х.Н., студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Современный этап развития финансовой системы Российской Федерации характеризуется осуществляемой в ней модернизацией сферы государственных и муниципальных финансов, заключающейся главным образом в реализации бюджетной реформы. Во многом процесс модернизации государственных финансов предполагает создание и внедрение новых механизмов управления государственными финансовыми ресурсами, позволяющими обеспечить развитие в целом финансовой системы, повысить ее устойчивость к негативным факторам. В этой связи возрастает роль государственного финансового контроля (далее по тексту — ГФК) как функционального элемента управления финансами.

Стоит сказать, что адекватная модернизация государственных финансов по объективным причинам зависит от

состояния и действенности государственного финансового контроля, который в настоящее время ориентирован на повышение, с одной стороны, эффективности контроля, то есть эффективности деятельности контрольных органов, а с другой на повышение контроля эффективности использования финансовых ресурсов и деятельности органов государственной власти и управления.

Вопрос повышения эффективности государственного финансового контроля является комплексным, решение которого зависит от ряда факторов, включаемых и влияющих на эффективность, а именно: экономичность, продуктивность и результативность [4, с. 22].

Важное значение стоит уделить результативности государственного финансового контроля, которая рассматривается также как и категория «эффективность» контроля



в двух аспектах: во-первых, результативность использования государственных финансовых ресурсов и, во-вторых, результативность деятельности контрольных органов. Стоит отметить, что компонент результативности ГФК по сравнению с другими оказывает существенное влияние на состояние сферы государственных финансов, и поэтому весьма важно рассмотреть тенденции развития ГФК в аспекте повышения его результативности.

Для начала хотелось бы также сказать об одной не менее интересной тенденции развития ГФК, как законодательное закрепление понятия «внешний государственный финансовый контроль», которое определено в Федеральном законе от 07.02.2011 №6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» [3, ст. 9]. Разделение контроля на внешний и внутренний является достаточно распространенной в зарубежных государствах особенностью организации ГФК. Таким образом, внешний государственный финансовый контроль в Российской Федерации осуществляют органы ГФК в системе законодательной (представительной) власти, наделенные соответствующими контрольными полномочиями и обладающие необходимой организационной и функциональной независимостью.

К числу факторов повышения результативности возможно отнести решение существующих проблем в сфере стандартизации контроля, усиление действенности финансовых санкций, внедрение и активное использование информационных технологий, а также отдельных типов ГФК, таких как аудит эффективности и стратегический аудит.

Вопрос стандартизации государственного финансового контроля является достаточно острым, так как он до сих пор не решен и не найден компромисс решению. На современном этапе стандарты существуют обособленно в некоторых органах внешнего государственного финансового контроля.

Интересным является тот факт, что в Бюджетном кодексе Российской Федерации нет информации о стандартах ГФК: в статье 270.1 отмечено лишь право подразделений внутреннего финансового аудита органов исполнительной власти создания внутренних стандартов, которое на сегодня ими по-прежнему не реализуется [1, ст. 270.1].

В законодательном порядке вопрос стандартизации контрольно-счетной деятельности на региональном уровне урегулирован лишь относительно недавно принятым, но пока не вступившим в силу названным ранее федеральным законом. Так, в статье 11, посвященной стандартам внешнего государственного и муниципального финансового контроля, отмечается, что контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований самостоятельно утверждают стандарты внешнего государственного и муниципального финансового контроля, но в соответствии с общими требованиями, определенными Счетной палатой Российской Федерации [3, ст. 11].

Кроме всего прочего как альтернатива разработке единых стандартов ГФК существует мнение о возможности, в определенной мере, применения федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности в государственном финансовом контроле.

На наш взгляд, указанная альтернатива не совсем оправдана, так как, исходя из логичных рассуждений, аудиторский контроль относится к негосударственному финансовому контролю, который представляет самостоятельный вид финансового контроля, поэтому ГФК требует несколько иного подхода к стандартизации.

Таким образом, начиная с момента принятия рассмотренного ранее федерального закона, заложены определенные предпосылки для развития единой системы стандартов внешнего ГФК, которая будет способствовать систематизации контроля, методологическому обеспечению действий сотрудников контрольно-счетных органов при проведении контрольных мероприятий, а также значительно повысит результативность ГФК.

Еще одним фактором повышения результативности ГФК является усиление действенности финансовых санкций за нарушение бюджетного законодательства, что способствует одновременно и укреплению бюджетной дисциплины.

В действующей редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации по-прежнему не решены вопросы установления ответственности и применения санкций, например, по таким основаниям мер принуждения, как неисполнение закона (решения) о бюджете, финансирование расходов, не включенных в бюджетную роспись [1, ст.283]. В отношении большинства оснований мер принуждения, по которым предусмотрена ответственность, санкции за нарушение бюджетного законодательства не соразмерны произведенному правонарушению в бюджетной сфере. Следует обратить внимание и на тот факт, что в Бюджетном кодексе Российской Федерации встречаются отдельные основания мер принуждения, как финансирование расходов сверх утвержденных лимитов или несоответствие бюджетной росписи расходам, утвержденным бюджетом, по которым административные санкции определены не действующим в настоящее время Кодексом РСФСР об административных правонарушениях [1, ст. 295, 297]. Таким образом, вопрос усиления действенности мер ответственности является актуальным, так как в целом большая часть норм раздела четвертого Бюджетного кодекса Российской Федерации являются неработающими, в то время как «работающие» отменены.

Таким образом, повышение результативности ГФК зависит от усиления действенности финансовых санкций. Очевидным представляется то, что санкции должны быть прямо пропорциональны тяжести нарушения бюджетного законодательства и должны тем самым не только возмещать причиненный ущерб государству и наказывать виновных, но и сдерживать других от совершения подобных правонарушений.

Наиболее важной особенностью развития государственного финансового контроля на современном этапе является внедрение, а также определение значения и места в нем государственного аудита. При этом следует сказать, что существуют достаточно взглядов и позиций представителей научной сферы на предмет эквивалентности указанных понятий, но все-таки формирование государственного аудита является этапом совершенствования государственного финансового контроля в рамках поставленных целей модернизации государственных финансов, связанных с повышением результативности использования бюджетных средств. На наш взгляд, государственный финансовый контроль является значительно шире в понятийном аппарате, организации и методологии осуществления государственного аудита, который включает отнюдь не все элементы системы государственного финансового контроля.

Таким образом, государственный аудит отличается от ГФК тем, что акцент перемещен на оценку эффективности использования государственных финансовых ресурсов и государственной собственности.

Определенным образом повышение результативности контроля зависит от осуществляемых типов государственного финансового контроля, одним из которых потенциально важным является аудит эффективности. Причины, объясняющие роль и значимость аудита эффективности в повышении результативности заключаются, прежде всего, в том, что объектом данного типа ГФК является не просто использование бюджетных средств, а оценка того насколько экономично, продуктивно и как следствие результативно были использованы финансовые ресурсы государства [4, с. 12]. На сегодняшний день аудит эффективности осуществляется, как Счетной палатой Российской Федерации, так и контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации.

Существенными проблемами в реализации и проведении аудита эффективности на современном этапе являются, во-первых, то, что не в полной мере разработаны подходы к оценке и критерии эффективности, и, во-вторых, недостаточно проработаны вопросы практического устранения нарушений и выполнения рекомендаций, сформированных по итогам проведения аудита эффективности.

Не менее интересной является проблема, связанная с тем, что контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации, предпринимают попытки поэтапного внедрения элементов аудита эффективности, что видно из наиболее часто используемых формулировок названий контрольных мероприятий, как проверка или же контроль целевого и эффективного использования средств, при проведении которых даже не разрабатываются критерии эффективности. Во многом подход, основанный на возможности поэтапного внедрения элементов аудита эффективности, является ошибочным, так как аудит эффективности представляет собой целостную модель с присутствующими и необходимыми ей компонентами.

Наряду с аудитом эффективности важной тенденцией развития и повышения результативности ГФК является внедрение и использование контрольно-счетными органами такого типа ГФК, как стратегический аудит. Как было сказано, стратегический аудит представляет собой один из типов государственного финансового контроля, основной целью которого является комплексная оценка реализуемости в установленные сроки стратегических целей и приоритетов государственной политики с учетом оценки ресурсных возможностей, ожидаемых при этом последствий, а также обоснованности планируемых и прогнозируемых доходов и расходов соответствующего бюджета [5, с. 43].

Необходимость проведения мероприятий стратегического аудита органами внешнего ГФК обусловлена среднесрочным планированием, наличием долгосрочных целевых программ, реализацией принципов бюджетной стратегии, а также расширением сферы стратегического планирования социально-экономического развития Российской Федерации на федеральном и региональном уровнях.

Сущность стратегического аудита, как и любого контрольного мероприятия, заключается в получении доказательств и подготовке на их основе комплексной оценки формирования и использования государственных ресурсов с точки зрения реализуемости в установленные сроки стратегических целей и приоритетов государственной политики.

Стоит сказать, что в части практического использования органами внешнего ГФК стратегического аудита, существуют проблемы, связанные с тем, что в настоящее время по-прежнему отсутствуют, даже в Счетной палате Российской Федерации, методики и стандарты организации и проведения стратегического аудита.

Еще одной не менее важной тенденцией и как следствие фактором повышения результативности ГФК является внедрение и использование информационных технологий в деятельности контрольно-счетных органов.

Внедрение органами ГФК современных информационных технологий и информационных систем обусловлено значительным объемом и разнообразием состава данных, необходимых для осуществления контрольно-ревизионной и экспертно-аналитической деятельности и является действенным средством результативности контроля.

Создание и использование информационных технологий и информационных систем контрольно-счетными органами осуществляется в локальных и общегосударственных масштабах. Примером использования локальных информационных систем в деятельности органов внешнего ГФК является разработанная в соответствии с Единой концепцией информатизации деятельности Счетной палаты Российской Федерации и эксплуатируемая в ней информационно-телекоммуникационная система, созданная по типу внутреннего информационного портала [6]. Создание информационно-телекоммуникационной системы в Счетной палате Российской Федерации позволило объединить различные информационные ре-

суды в единое информационное пространство, предоставляющее ее сотрудникам актуальную агрегированную информацию в максимально удобном для восприятия виде.

Стоит сказать, что в отношении информационно-телекоммуникационной системы Счетной палаты Российской Федерации проводятся мероприятия по оценке ее состояния в рамках деятельности Рабочей группы ИНТОСАИ по аудиту информационных технологий. Последняя подобная проверка осуществлялась в январе 2011 года в виде самооценки информационно-телекоммуникационной системы Счетной палатой Российской Федерации с участием членов Рабочей группы ИНТОСАИ по ИТ-аудиту [6].

Примером использования информационных систем органами внешнего ГФК в масштабах государства является созданная в рамках федеральной целевой программы «Электронная Россия» Государственная информационно-аналитическая система контрольно-счетных органов Российской Федерации (ГИАС КСО), которая предназначена для автоматизации контрольно-ревизионной и экспертно-

аналитической деятельности органов внешнего ГФК, обеспечения их эффективного взаимодействия между собой, а также с органами государственной власти и местного самоуправления в рамках единого информационного пространства всех контрольно-счетных органов Российской Федерации.

По состоянию на 1 января 2011 года ГИАС КСО эксплуатируется в Счетной палате Российской Федерации, в 34 контрольно-счетных органах субъектов Российской Федерации и в 2 контрольно-счетных органах муниципального уровня [7].

В целом, следует сказать, что результативность ГФК является важным компонентом оценки эффективности использования государственных средств, являющейся современной тенденцией развития всей системы ГФК, а поэтому принятие мер по повышению результативности контроля будет способствовать усилению его действенности, что скажется положительно и на процессе модернизации государственных финансов.

### Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
3. Федеральный закон от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований».
4. Саунин А.Н. Аудит эффективности в России: методика и практика. — М.: ОАО «Воентехиниздат», 2010.
5. Титов В.В. Системный аудит в практике контрольно-счетных органов // Учет и контроль. — 2008. — № 4.
6. Интернет-ресурс: Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации <http://www.ach.gov.ru//>
7. Интернет-ресурс: Официальный сайт Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации <http://www.ach-fci.ru//>

## Направления повышения эффективности и результативности бюджетных расходов

Иванушкина Е.С., магистрант  
Волгоградский государственный университет

**П**овышение эффективности бюджетных расходов на оказание услуг обществу является одной из приоритетных задач современной политики бюджетного планирования и реформирования на всех уровнях системы общественных финансов. Государство несет ответственность за принятые на себя расходные обязательства и должно приводить доказательства того, что израсходованные бюджетные средства принесли определенный результат или истрачены с каким-то эффектом. Причем полученные эффекты должны быть достаточно достоверны и подтверждаться определенными цифровыми значениями по направлениям, статьям, программам, проектам бюджетного финансирования общественных нужд. Таким образом, основной проблемой реализуемой на данный момент бюджетной реформы, является повышение эффективности

бюджетных расходов на всех уровнях бюджетной системы, так как это более важный фактор роста эффективности в современных условиях по сравнению с его доходной частью [1, с. 18]. Особенно этот вопрос актуален в настоящее время, в условия посткризисного восстановления российской экономики, и как следствие — возникновение нестабильной ситуации с доходной частью бюджета.

В экономической литературе понятие «эффективность» как относительное понятие выражается соотношением результата от какого-либо мероприятия и затрат на его осуществление, и имеет особенность определяться количественно и качественно. Качественная составляющая эффективности бюджетных расходов — достижение определенных качественных характеристик, заложенных в бюджетном планировании. Например, создание условий

и предпосылок для максимально эффективного управления государственными (муниципальными) финансами в соответствии с приоритетами государственной политики. С количественной стороны, эффективность — степень достижения количественного результата и последующего сравнения данного результата с совокупностью результатов аналогичных действий [2, с. 218]. В сфере общественных финансов, понятие «эффективность» имеет свою специфику. Здесь, говоря об эффективности, речь идет, прежде всего, о социальном эффекте от предоставления бюджетных услуг для общества.

Необходимо заметить, что действующее бюджетное законодательство не дает четкого понимания о том, что же подразумевается под эффективностью бюджетных расходов, несмотря на то, что статья 34 Бюджетного кодекса РФ [3] закрепляет принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств. Так, в соответствии с данной статьей БК РФ, под результативностью и эффективностью использования бюджетных средств бюджетной системы понимается либо достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств, либо достижение наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств [4, с. 3].

Международная практика реформирования бюджетного процесса нацелена на повышение эффективности бюджетных расходов и развивается в направлении отказа от сметного планирования в пользу системы управления государственными финансами по критериям результативности, введения различных форм мониторинга, оценки и бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Реформа бюджетного процесса в Российской Федерации идет по тому же пути. Основными тенденциями эволюции бюджетного законодательства в Российской Федерации становятся финансирование не расходов, а выполняемых исполнителями функций, расширения самостоятельности и полномочий распорядителей и получателей бюджетных средств и смещение акцентов с контроля за исполнением сметы на контроль за достижением заявленных результатов. Расширяются горизонты планирования, осуществляется переход от краткосрочного к среднесрочному планированию. В международной практике средствами повышения эффективности бюджетных расходов являются также привлечение к оказанию бюджетных услуг частного сектора, реорганизация бюджетных учреждений, изменение их организационно-правовой формы, что приводит к повышению их самостоятельности в распоряжении ресурсами, ответственности за достижение финансовых результатов и тем самым к росту эффективности расходования средств [4, с. 147]. В настоящее время существуют следующие основные направления повышения эффективности бюджетных расходов, распространенные в международной практике и актуальные для нашей страны:

- 1) внедрение инструментов БОР;
- 2) реформирование бюджетного сектора (реструктуризация бюджетной сферы);

3) совершенствование финансового менеджмента в госсекторе.

Одним из основных инструментов повышения эффективности расходов бюджета, актуальных в настоящее время для России, является внедрение методов формирования бюджета, основанных на принципах бюджетирования, ориентированного на результат (БОР) [4, с. 159]. В целом модель БОР предусматривает распределение бюджетных средств между бюджетополучателями в зависимости от достижения ими конкретных результатов, обеспечивая тем самым наиболее эффективное расходование бюджетных средств. При этом средства распределяются пропорционально общественным ожиданиям и приоритетам. Ведь в основе общей оценки эффективности бюджетных услуг лежат два основных понятия: экономическая эффективность, связывающая объемы предоставляемых услуг с затратами и социальная эффективность, которая определяется как степень достижения определенного социального результата. Таким образом, разработке финансовых нормативов, на базе которых будет проводиться расчет стоимости государственных услуг, должно предшествовать определение конечных целей оказания услуг [5, с. 19].

Подход к формированию и исполнению бюджета на принципах БОР существенно отличается от действующих ранее принципов устройства бюджетного процесса, когда основой для бюджетного планирования и расходования средств является постатейное рассмотрение сметы расходов в разных ее вариациях [1, с. 19]. Суть так называемого сметного планирования, сводилась к тому, что бюджетные расходы определялись на основе отчетных данных за прошлый период плюс надбавка. Так в последние два-три года, расходная часть бюджета ежегодно увеличивалась на 20–30 процентов [6]. В таком планировании игнорировались конкретные цели и результаты расходования государственных средств, цель этого финансирования сводилась к осуществлению затрат на прежнем или приращенном уровнях, то есть фактически затраты приравнивались к результатам.

В Российской Федерации система БОР начала набирать свою актуальность в 2004 году, с принятием Концепции реформирования бюджетного процесса. Однако внедрение управления по результатам в 2004–2006 годах осуществлялось в форме эксперимента. В последующие годы были приняты различные нормативные правовые акты, уточняющие процедуру введения принципов БОР. Реализуемая политика планомерно обеспечивает переход на более высокий качественный уровень финансирования бюджетных услуг из общественных финансовых фондов по заранее определенным каналам и направлениям распределения и получателям для удовлетворения их потребностей и нужд.

В рамках второго направления повышения эффективности расходования бюджетных средств, в числе основных нерешенных проблем функционирования бюджетной сферы необходимо отметить следующее: действующий механизм сметного финансирования является неэффективным, поскольку не связан с результатами деятель-



ности бюджетных учреждений; содержание квазибюджетных учреждений (значительную долю доходов которых составляют доходы от платных услуг) препятствует увеличению объемов финансирования тех учреждений, которые производят государственные услуги на рыночной основе; отсутствие правовой регламентации действий администрации бюджетного учреждения по распоряжению доходами от предпринимательской деятельности приводит к неэффективному использованию этих средств, а также прямым злоупотреблениям.

Решение этих проблем через реформирование бюджетной сети заложена в документе «Принципы реструктуризации бюджетного сектора в Российской Федерации в 2003–2004 гг. и на период до 2006 г.» По данному направлению повышения эффективности бюджетных расходов предлагаются следующие пути реструктуризации бюджетного сектора, которая предполагает реорганизацию: сети бюджетных учреждений и государственных (муниципальных) унитарных предприятий [4, с. 199].

Модернизация бюджетной сети осуществляется по следующим основным направлениям: оптимизация действующей сети получателей бюджетных средств; реорганизация бюджетных учреждений и переход к новым формам финансирования предоставления государственных (муниципальных) услуг (договорное финансирование, субсидирование потребителя, нормативно-целевое финансирование); внедрение методов формирования БОР на уровне субъектов Федерации и органов местного самоуправления. Реорганизация государственных и муниципальных унитарных предприятий предполагает: приватизацию и уменьшение количества унитарных предприятий и предприятий с государственным участием, деятельность которых не соответствует функциям государства, а также поставленным целям и задачам; для унитарных предприятий, которые сохраняют свой правовой статус, повышение качества финансового менеджмента и управления со стороны государственных и муниципальных органов управления.

По третьему направлению повышения эффективности расходования бюджетных средств необходимо повышение качества финансового менеджмента, поскольку одной из основных проблем, является недостаточный уровень менеджмента в общественном секторе. Финансовый менеджмент — система, посредством которой управляются и контролируются финансовые аспекты деятельности государственного органа по достижению его целей. Система предполагает предоставление большей свободы принятия решений тем, кто управляют бюджетными расходами и результатами. Финансовый менеджмент в общественном секторе — это следующие процессы и процедуры, обеспечивающие результативность использования ресурсов: определение наиболее эффективных способов использо-

вания ограниченных ресурсов для достижения целей социально-экономической политики; обеспечение эффективного исполнения принятых решений; делегирование ответственности; ответственность и подотчетность за деятельность и ее результаты. Следовательно, для достижения главной цели эффективного и ответственного управления общественными финансами — предоставления общественных услуг высокого качества при повышении эффективности и результативности бюджетных расходов — необходимо последовательно реформировать все фазы бюджетного цикла путем внедрения современных процедур и процессов финансового менеджмента в общественный сектор [4, с. 239].

Таким образом, главной целью реформы общественных финансов является улучшение качества услуг, оказываемых населению, путем повышения эффективности бюджетных расходов. Эта цель достигается путем поэтапного перехода к эффективному и ответственному управлению общественными финансами, основанному на принципах прозрачности, устойчивости и результативности и отвечающему лучшим образцам международной практики. К середине 2008 г. были заложены и законодательно закреплены внешние условия для повышения эффективности управления бюджетными средствами. Осуществленные в ходе бюджетных реформ шаги задали на всех уровнях бюджетной системы определенные рамки для бюджетного планирования в соответствии с принципами БОР и повышения качества принимаемых решений в среднесрочной перспективе, заложили основу для дальнейшего прогресса в сфере управления общественными финансами и последующего достижения главной цели — перехода к управлению общественными финансами в Российской Федерации на принципах прозрачности, устойчивости и эффективности. В то же время далеко не все проблемы были решены. Недостаточная эффективность использования средств бюджета всех уровней послужила причиной принятия еще ряда документов, касающихся вопросов реформирования бюджетного планирования. Так, в феврале 2010 года была утверждена Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года, среди ключевых целей этой программы — использование механизмов, прежде всего ориентированных на результат [6].

Для успешного внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, необходимо провести еще целый ряд преобразований, касающихся как учреждений бюджетной сферы, так и системы управления бюджетными средствами в целом. Остается надеяться, что дальнейшая модернизация бюджетной системы будет, не менее результативна, и вместе с имеющимися новшествами даст возможность более эффективного и рационального использования расходов бюджета.

### Литература

1. Ананских, М. Методологические проблемы оценки эффективности бюджетных расходов / М. Ананских // Бюджет и финансы. — 2009. — № 3. — с. 18–21.



2. Воронин, Ю.М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики / Ю.М. Воронин. — М.: Финансовый контроль, 2005. — 432 с.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации / — М.: Проспект, 2010. — 256 с.
4. Заболотнева, Л. К вопросу об эффективности и результативности бюджетных расходов / Л. Заболотнева, Е. Захарченко // Бюджет и финансы. — 2009. — № 2. — с. 2–6
5. Повышение эффективности бюджетных расходов: учеб. пособие / под общ. редакцией А.А. Климова. — М.: Дело, 2009. — 520 с.
6. Батина, И.Н. БОР как инструмент повышения эффективности бюджетных услуг [Текст] / И.Н. Батина, А.Ю. Тульская // Финансы. — 2008. — № 8. — с. 19–22.
7. Кудрин, А.Л. Программа повышения эффективности бюджетных расходов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=336122>

## Финансовая стратегия предприятия в послекризисный период

Кичапина Е.Н., студент

Академия бюджета и казначейства Министерства финансов РФ

Нынешний кризис стал проверкой всего бизнеса, финансового сектора и мира на прочность. Для компаний кризис начался извне и плавно перешел во внутреннюю среду. Именно в таких ситуациях проверяется успешность и умение принимать правильные решения для успешного развития бизнеса. В такой ситуации становится необходимым правильно создавать или же корректировать существующую финансовую стратегию.

Кризис пошел на спад, рынки постепенно восстанавливаются, а экономика начинает оживать не только в Америке, в так называемом локомотиве мировой экономики, но и во всем мире, к такому мнению пришли многие экономические аналитики. Кроме того уже давно растут фондовые рынки, цены на нефть, и наблюдается оживление банковского сектора. А это значит, что для большинства предприятий пришло время пересматривать финансовые стратегии.

Финансовая стратегия — представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, которая обеспечивает все основные направления развития финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении внешней среды.

Говоря ненаучным языком, финансовая стратегия — генеральный план действий предприятия, так как она охватывает планирование и анализ финансового состояния предприятия, оптимизацию основных и оборотных средств и распределение прибыли.

Финансовую стратегию предприятия нельзя отделять и рассматривать в отрыве от общей корпоративной стратегии в целом. Наряду с финансовой стратегией выделяют корпоративную, бизнес-стратегию, продуктовые и функциональные стратегии.

Зачем же нужна финансовая стратегия?

Данная стратегия определяет прежде всего источники финансирования компаний для дальнейшего развития. Здесь следует упомянуть не только собственные средства (амортизация, нераспределенная прибыль, выпуск акций), но и заемные (займы, банковские кредиты, кредиторская задолженность)

Финансовая стратегия помогает определить задачи для достижения целей, объемы и сроки финансирования.

После определения задач, необходимо продиагностировать ситуацию как внутри компании, так и рыночную обстановку в целом. Как правило, это происходит путем выделения сильных и слабых сторон, текущего финансового положения предприятия, анализа конкурентной среды, возможностей и угроз. Необходимо также проанализировать финансовое положение ближайших конкурентов, а именно эффективность, задолженность, стоимость капитала источники финансирования и так далее.

Именно после получения четкого представления о сильных и слабых аспектах деятельности компании, следует определить цели и задачи на ближайшее время (все зависит от корпоративной стратегии предприятия, это может быть как развитие, так и выживание).

Постановка целей изначально предполагает формулирование взгляда на будущее, также происходит и с финансовой стратегией, только не стоит забывать прозрачности, конкретности и реализуемости целей предприятия. Определение целей, безусловно, зависит и от амбиций руководства, ситуации, финансовых задач собственников и менеджеров компании.

По-настоящему успешная стратегия будет выработана лишь при тесном взаимодействии акционеров (тех, кто одобряет) и менеджеров (тех, кто готовит и исполняет). Конечно, не каждая стратегия будет безусловно успешна и будет выполнена в срок, поэтому наиболее правильно разработать несколько сценариев развития будущих ситуаций с различными исходами и рисками. Например разработать альтернативы как вложений (ин-

вестиций), так и заимствований. В общем, рассмотреть оптимистический, пессимистический и реалистический сценарии.

Возможно, если бы управляющие всех компаний изначально закладывали бы больший резервный бюджет и просчитывали свои стратегии с возможностью кризиса, то те самые последствия мирового кризиса не были бы столь печальными. Конечно, проблемы не стоит перекладывать только на компании, во многом виноваты государства. Не секрет, что очень многим государствам пришлось сильно экономить и «залезть» в карманы налогоплательщиков. А если сопоставить суммы, которые государство потратило в период кризиса с размером ВВП этих же стран, то цифры получаются очень и очень удручающие. А ведь если в ближайшее время, имеется ввиду 10–20 лет, случится тоже самое, то многие экономики стран лопнут как мыльные пузыри. Именно поэтому все уроки, которые мы извлекли в настоящем, нужно обязательно учесть в будущем. Виноват также и банковский сектор, а именно значительный невозврат кредитов банкам. Конечно, это можно было бы предусмотреть, если бы многие банки ориентировались в своих стратегиях на баланс рисков и доходностей, а не гонялись за прибылью.

Говоря о финансовой стратегии предприятия в современное время, в послекризисный период, нельзя не упомянуть финансовые стратегии банков. Ведь именно от успешного построения и реализации финансовой стратегии и уменьшения рисков зависит устойчивость банка. Необходимость разработки и совершенствования финансовой стратегии банка является условием успешного развития не только одного банка, но и банковской системы в целом. Ведь при возникновении проблем у нескольких банков, рынок может мгновенно рушиться, что приведет к очередным проблемам финансовой системы в целом, а так же к мировому финансовому кризису. Как показывает анализ, успешная разработка финансовой стратегии играет огромную роль в современном посткризисном мире.

Именно поэтому большинство банков, государств и компаний теперь стараются создать так называемые «подушки безопасности» или по-другому говоря резервные средства, которые помогут им в будущем, например для уплаты долгов.

Многие компании разрабатывали свои стратегии задолго до начала кризиса, поэтому и испытывали огромные проблемы в период спада экономики. С началом кризиса почти все компании вносили изменения в финансовые стратегии, в частности приоритетами компаний становилась оптимизация операционных расходов и реструктуризация кредитных портфелей, именно из-за невозможности многих банков самим удержаться на плаву, не говоря о предоставлении кредитов и займов.

Приоритетами финансовой стратегии в данный период являются внешние источники, из-за невозможности самофинансирования, только несколько рентабельных предприятий могут сами создавать проекты собственного раз-

вития и финансировать их самостоятельно. Большинство же предприятий находятся в кризисном состоянии и имеют большие риски неэффективности использования вложенных средств, а что страшнее и невозвращения вложений. Поэтому в современных условиях особое значение приобретает выявление и анализ источников финансирования. По моему мнению, именно финансово-инвестиционная стратегия в наибольшей мере определяет типы привлечения, накопления и использования финансовых ресурсов, исследование основных источников привлечения финансовых средств, их доступности, величины риска и реальной эффективности привлечений.

К сожалению, отраслевая направленность инвестиций в России не соответствует основным положениям Государственной стратегии экономической безопасности, что создает определенную угрозу финансовой стабильности в стране. Иностранные инвестиции также направлены лишь на высокорентабельные отрасли экономики (добыча полезных ископаемых, операции с недвижимостью, финансы). Но и не стоит забывать, что высокая степень инвестиций направлена в секторы экономики с высшей коммерческой эффективностью, и это вполне естественно для рыночной экономики.

Но цель любого государства — достижение устойчивого экономического роста, который будет обеспечивать стабильное социально-экономическое благосостояние граждан. Поэтому государство должно помогать бизнесу с привлечением инвестиций в различные отрасли экономики. Необходимо разработать такую стратегию, чтобы государство успешно привлекало иностранные инвестиции, а также направляло средства бюджета на приоритетные направления. Конечно, в настоящее время существуют инвестиционные стратегии и одна из них — инновационная. Но не следует забывать о бизнесе и предпринимателях, работающих в малоинвестиционных отраслях рынка. Их успех зависит от политики государства, поддерживающей бизнес, а также от успешной стратегии самих предприятий, к которой относиться финансовая стратегия.

При формулировании адекватной финансовой стратегии следует постоянно обращать внимание на три вещи: доходность, риски и внешняя среда, к которой относиться весь рынок в целом и государство. В современном мире все взаимосвязано, поэтому государство должно тесно сотрудничать с бизнесом как в период кризиса, так и в период расцвета, чтобы в будущем успешно развиваться обоим компонентам взаимосвязи.

Конечно, в период и после экономического кризиса, финансовый рынок и курсы валют нестабильны, индексы и котировки постоянно изменяются, и невозможно предсказать что-либо с точностью, тем более в полной мере успешно разработать финансовую стратегию. Так как в сложившихся условиях сложно что-либо планировать, именно финансовой стратегии стоит уделять огромное внимание, ведь от нее зависит дальнейшее развитие компании успешное или не очень.

Именно поэтому корректировка или успешное установление новой финансовой стратегии развития бизнеса —

задача, которую ставят перед собой многие руководители и владельцы компаний от малых до мультинациональных.

### Литература

1. Разработка интегрированной финансовой стратегии банка (автореферат) — Аверьянова Л. В.
2. Финансовая стратегия в кризис — Абрамова И.
3. Как разработать финансовую стратегию — Белашев Б.
4. Финансовая стратегия предприятия — Смирнов Ю. А.
5. Финансовый менеджмент — Бланк И. А.

## Операции РЕПО – основной источник ликвидности для коммерческих банков России в период современного кризиса

Колесов П.Ф., аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

*В статье рассматриваются операции РЕПО осуществляемые коммерческими банками России в период современного финансово-экономического кризиса как основной источник для поддержания ликвидности. Изучены операции прямого РЕПО с Банком России и операции междилерского РЕПО. Предположены изменения видов обеспечения по сделкам РЕПО в целях расширения данных операций на Российском фондовом рынке.*

**Ключевые слова:** финансово-экономический кризис, кредитные организации, операции РЕПО, ценные бумаги, облигации, акции, доход, ликвидность, надежность.

*The article is devoted to the analysis of REPO operations used credit organizations of Russia in modern financial-economic crisis, as necessary step to keep enough liquidity. Narrowly reviewed direct REPO operations with Bank of Russia and REPO operations between credit organizations. Offered new kind of collateral, with purpose to increase these operations in Russia.*

**Keywords:** financial-economic crisis, credit organizations, REPO operations, securities, bonds, shares, income, liquidity, reliability.

Операции РЕПО — наиболее распространенный во всем мире способ обеспеченного кредитования ценными бумагами или денежными средствами.

Операцией РЕПО в международной практике принято называть сделку, включающую покупку/продажу ценных бумаг в определенный момент времени и обратную продажу/покупку тех же или в заранее установленном смысле эквивалентных ценных бумаг через определенный промежуток времени между одними и теми же контрагентами. При этом обязательства по обратному выкупу/продаже возникают у обоих контрагентов в момент заключения сделки РЕПО.

Основной особенностью операций РЕПО, отличающей их от сходных операций кредитования, в том числе под залог ценных бумаг, является одновременная с передачей денежных средств (от покупателя к продавцу) встречная передача ценных бумаг (от продавца к покупателю) с переходом к покупателю права собственности на переданные (проданные) ему продавцом ценные бумаги.

Операция РЕПО состоит из двух частей:

- первая часть РЕПО — исходная покупка/продажа ценных бумаг;

- вторая часть РЕПО — обратная продажа/покупка ценных бумаг.

Промежуток времени между датами исполнения первой и второй частей РЕПО называется сроком РЕПО. Срок РЕПО, как правило, исчисляется в календарных днях, начиная со дня, следующего за днем исполнения обязательств по первой части РЕПО, до дня исполнения обязательств по второй части РЕПО включительно.

В двух частях операции РЕПО обе ее стороны являются попеременно покупателем и продавцом. Тем не менее, принято называть покупателем (первоначальным покупателем) или продавцом (первоначальным продавцом) ту сторону, которая является таковой по первой части РЕПО.

При этом на практике также часто именуют:

- Покупателя (первоначального покупателя) — «кредитором»;
- Продавца (первоначального продавца) — «заемщиком».

Если с точки зрения продавца операция РЕПО выглядит как «продажа — покупка», или как прямое РЕПО, то покупателю та же операция представляется как «по-

купка — продажа», или обратное РЕПО. Ценные бумаги, покупаемые/продаваемые в ходе операции РЕПО, называются базовым активом или обеспечением. Операции РЕПО, как правило, означают предоставление кредита, обеспеченного ценными бумагами. Ценой такого кредита выступает ставка РЕПО, в общем случае определяемая превышением цены, по которой должна быть исполнена вторая часть РЕПО (цена второй части РЕПО), над ценой, по которой исполняется первая часть (цена первой части РЕПО).

Основной проблемой операций РЕПО является риск неисполнения второй части РЕПО. То есть, вполне возможна ситуация, когда к моменту обратного выкупа у продавца не окажется денег и/или у покупателя не окажется ценных бумаг (например, в результате банкротства или ареста счетов), необходимых для надлежащего исполнения обязательств по второй части РЕПО. Или они по тем или иным причинам (например, при изменении рыночных условий), независимо от фактического наличия у них денег и/или ценных бумаг, откажутся исполнить свои обязательства по второй части РЕПО.

Важнейшими мерами по минимизации риска является:

- дисконтирование обеспечения,
- переоценка обязательств,
- контроль достаточности обеспечения,
- внесение компенсационных (маржевых) взносов.

Применительно к операциям РЕПО дисконтом называется величина, характеризующая превышение рыночной стоимости обеспечения (стоимости обеспечения) над размером соответствующего обязательства (суммой обязательства) на тот или иной момент времени в течение срока РЕПО или, что то же самое, размер скидки (дисконта) со стоимости обеспечения, на основе которой оценивается его достаточность для покрытия соответствующего обязательства.

Как правило, цена первой части РЕПО устанавливается с учетом некоторого начального значения дисконта, определяемого по взаимной договоренности сторон при заключении сделки РЕПО. При этом:

- чем больше начальное значение дисконта, тем это выгоднее для покупателя, получающего обеспечение по заниженной цене;
- чем меньше начальное значение дисконта, тем это выгоднее для продавца, предоставляющего обеспечение по более высокой цене.

Таким образом, начальное значение дисконта отражает взаимно приемлемое для обеих сторон на момент заключения сделки РЕПО соотношение стоимости обеспечения и суммы обязательства по первой части РЕПО.

Если до исполнения первой части РЕПО сумма обязательства всегда остается неизменной, а меняться может только стоимость обеспечения (как правило, незначительно, поскольку дата исполнения первой части РЕПО отстоит от даты заключения сделки РЕПО, обычно, не более чем на 1–3 дня), то в течение срока РЕПО, который может достигать 180 дней и более, сумма обяза-

тельства и стоимость обеспечения могут существенно изменяться в связи с:

- динамикой рыночных цен;
- ростом накопленного дохода по сделке РЕПО (суммы начисленных процентов по ставке РЕПО);
- получением значения дисконта от его согласованного начального значения, что будет ставить одну из сторон сделки РЕПО в невыгодное положение.

Для предотвращения этой ситуации по желанию сторон может быть предусмотрен механизм так называемых компенсационных взносов, действующий следующим образом:

- для активации этого механизма сторонами при заключении сделки РЕПО устанавливаются взаимно согласованные предельные значения дисконта — верхнее и/или нижнее;
- в течение срока РЕПО в Торговой системе ММВБ осуществляется ежедневная переоценка суммы обязательства и стоимости обеспечения и контроль достаточности обеспечения (контроль уровня дисконта);
- при заниженной оценке обеспечения (рост рыночных цен, дисконт больше верхнего предельного значения) и при его завышенной оценке (падение рыночных цен, дисконт меньше нижнего предельного значения) одна из сторон должна внести в пользу другой стороны компенсационный взнос (соответственно) ценными бумагами или в денежной форме;
- внесение компенсационного взноса ведет к уменьшению соответствующего обязательства стороны по второй части РЕПО;
- невнесение компенсационного взноса (в том случае, когда необходимо его внесение) ведет к необходимости досрочного исполнения обязательств по второй части РЕПО.

Таким образом, данный механизм не только способствует поддержанию оптимального (с точки зрения сторон сделки РЕПО) баланса между обязательствами и их обеспечением, но и инициирует частичное досрочное исполнение обязательств по вторым частям РЕПО при резких колебаниях рыночных цен. Это препятствует нарастанию рыночных рисков и снижает риск неисполнения обязательств по вторым частям РЕПО.

Начало современному этапу развития операций РЕПО на рынке облигаций было положено в 2003 г. в результате принятия Положения Банка России «О порядке заключения и исполнения сделок РЕПО с государственными ценными бумагами Российской Федерации» от 25 марта 2003 г. № 220-П, разработанного на основе международных стандартов проведения операций РЕПО.

В условиях финансового кризиса, который «догнал» российский рынок в середине сентября 2008 года, значение операций РЕПО как основного инструмента «поставки» ликвидности в падающую банковскую систему возросло.

При этом основным (а в некоторые периоды и единственным) источником ликвидности с сентября 2008 года стал Банк России.



Итоги аукционов прямого РЕПО Банка России в 2008 и 2009 годах, также подтверждают гипотезу о том, что государство, в лице ЦБ РФ, оставалось для банковской системы основным источником ликвидности.

Характерно, что финансовые институты используют сделки прямого РЕПО с Банком России в основном для поддержания мгновенной ликвидности: из общего объема заключенных сделок львиная доля — однодневные сделки.

В 2009 году ставка варьировалась от 9,22 до 12,14% годовых. При этом преобладали операции сроком 1 день, операций сроком 3, 4, 7 дней значительно меньше.

Операции прямого РЕПО против Банка России (прямое РЕПО) являются разновидностью операций РЕПО (с блокировкой обеспечения).

Покупателем облигаций по первой части РЕПО (первоначальным покупателем) и продавцом облигаций по второй части РЕПО всегда является Банк России.

Круг участников прямого РЕПО определяется Банком России. При этом Банк России рассматривает заявки участников, в том числе поданные по поручению и за счет инвесторов, на заключение сделок прямого РЕПО в случае одновременного выполнения на начало дня рассмотрения заявок следующих условий:

- участник (инвестор) отнесен к категории финансово-стабильных кредитных организаций, определяемой в соответствии с нормативными актами Банка России;
- участник (инвестор) не имеет просроченных денежных обязательств перед Банком России;
- участник (инвестор) не имеет недовзноса в обязательные резервы, неуплаченных штрафов за нарушение нормативов обязательных резервов, непредставленного расчета регулирования размера обязательных резервов;
- участнику (инвестору) Банком России установлен лимит по сделкам прямого РЕПО.

В качестве обеспечения (базовых выпусков облигаций) в прямом РЕПО могут выступать облигации, включенные в перечень ценных бумаг, принимаемых в обеспечение кредитов Банка России, в соответствии с Положением о кредитах и Указанием Банка России «О перечне ценных бумаг, входящих в Ломбардный список Банка России».

В обеспечение не могут входить облигации, имеющие срок до погашения (кроме частичного погашения) менее двух рабочих дней на дату исполнения второй части прямого РЕПО.

Допустимые сроки и коды расчетов по сделкам прямого РЕПО устанавливаются Банком России. В настоящее время сделки прямого РЕПО могут заключаться на следующие сроки: до 7 дней (на практике — на 1 день), 1 неделя, месяца.

Сделки прямого РЕПО могут заключаться следующими способами:

- аукцион заявок на заключение сделок прямого РЕПО;
- торги по заключению сделок прямого РЕПО на условиях фиксированной ставки РЕПО, устанавливаемой Банком России, или на условиях рыночных ставок,

не ниже минимальной ставки РЕПО, устанавливаемой Банком России (нефиксированной ставки РЕПО).

Предметом сделок прямого РЕПО в настоящее время является достаточно широкий перечень государственных (в том числе субфедеральных) и корпоративных облигаций, обладающих соответствующими инвестиционными характеристиками. [1]

Ознакомимся с информацией о ценных бумагах, принимаемых в обеспечение по сделкам прямого РЕПО, по состоянию на 30 декабря 2009 г. из таб.1

В данной таблице перечислены не все ценные бумаги, а только их часть, с целью получения общего понятия о видах ценных бумаг в зависимости от эмитента.

Еще одним источником поддержания ликвидности кроме операций прямого РЕПО Банка России является рынок междилерского РЕПО.

Хотя на протяжении большей части 2009 года активность участников денежного рынка увеличивалась, последствия резкого сокращения оборотов междилерского РЕПО в конце 2008 г. и начале 2009 г. так и не были преодолены. Среднемесячный оборот операций междилерского РЕПО на ММВБ и ФБ ММВБ в 2009 г. составил 2,5 трлн. руб., что на 18% меньше аналогичного показателя предшествующего года.

Тем не менее, в 2009 году увеличивались объемы операций на рынке РЕПО. Если в первом квартале 2009 г. оборот операций РЕПО составлял менее 38% от оборота рынка рублевых МБК, то в декабре соотношение оборотов этих рынков достигло 68% (рис. 1). [2]

Росту доли операций РЕПО в оборотах российского денежного рынка наряду с ростом котировок ценных бумаг способствовали два фактора.

Во-первых, в условиях ослабления взаимного доверия участников российского денежного рынка для кредиторов возросла привлекательность обеспеченных операций, характеризующихся меньшим кредитным риском.

Во-вторых, в этих условиях для заемщиков «второго» и «третьего» эшелонов увеличилась привлекательность биржевых операций РЕПО, упрощающих поиск контрагента.

Увеличение объемов операций на рынке РЕПО сопровождалось существенными сдвигами в структуре их обеспечения. Доля операций РЕПО, обеспеченных государственными облигациями, на протяжении года постепенно росла. В IV квартале 2009 г. этот показатель составил 32% против 6% в первом квартале (рис. 2.). [2]

Переориентация участников рынка на сделки РЕПО с наиболее надежными ценными бумагами была обусловлена стремлением минимизировать риски, связанные с осуществлением сделок на денежном рынке.

Так же наблюдалось преобладание однодневных сделок и сделок 2–7 дней в структуре междилерского РЕПО.

Из рассмотренных выше фактов можно сделать вывод о том, что в период современного финансово-экономического кризиса объем сделок прямого РЕПО увеличивается тогда как рынок междилерского РЕПО сокращается.



Таблица 1

Ценные бумаги, принимаемые в обеспечение по сделкам прямого РЕПО на 30.12.2009 г.

Государственные и региональные ценные бумаги	Ценные бумаги банков	Ценные бумаги ОАО
Минфин	ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	ОАО «Северо-Западный Телеком»
Банк России	ЗАО «Банк Русский стандарт»	ОАО «Нижнекамскнефтехим»
Пр-во Москвы	ЗАО «Газпромбанк»	ОАО «Газпром»
Республика Карелии	ЗАО «Банк Русский стандарт»	ОАО «МГТС»
Республика КОМИ	ЗАО «Кредит Европа Банк»	АО Челябинский трубопрокатный завод
Якутия (Саха)	ООО «Русфинанс Банк»	ОАО АВТОВАЗ
Удмурдская Республика	ОАО Банк ВТБ	ОАО «Российские железные дороги»
Республика Башкиростан	МДМ-Банк	ОАО «Волга-телеком»
Красноярский край	ОАО Банк «Зенит»	ОАО «Мосэнерго»
Краснодарский край	ЗАО КМБ-Банк	ОАО «Трубная Металлургическая Компания»
Самарская обл.	ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»	ОАО ОМЗ
Белгородская обл.	ОАО «Русь-Банк»	ОАО «Северсталь»
Липецкая обл.	ОАО Татфондбанк	ОАО «Аэрофлот-российские авиалинии»
Калужская обл.	Банк ВТБ 24	ОАО «ГМК НорНикель»
Нижегородская обл.	ОАО «Номос-банк»	ОАО Камаз
Иркутская обл.	АКБ «Промсвязьбанк»	ОАО «Лукойл»
Ярославская обл.	ОАО КБ «Петрокоммерц»	ОАО «Дальсвязь»
Московская обл.	КБ «Ренессанс Капитал»	ОАО ОГК-5
Волгоградская обл.	ОАО Банк «Возрождение»	ОАО «МТС»

Автором был произведен анализ ценных бумаг используемых одним из крупных банков Санкт-Петербурга в операциях РЕПО в период кризиса.

В 2008 году Условный банк активно использовал операции РЕПО для поддержания необходимого уровня ликвидности.

При этом в общей структуре дебиторской задолженности Облигациям Федерального Займа принадлежало — 43,7%, муниципальным облигациям и облигациям субъектов Российской Федерации — 32,5%, корпоративным

облигациям — 23,8%.

Кредитное качество используемых ценных бумаг было распределено следующим образом:

- 88,8% рейтинг от ВВ- до А+;
- 11,2% рейтинг от В+ и ниже.

Годовая доходность к погашению распределилась следующим образом:

- Муниципальные облигации и облигации субъектов Российской Федерации — от 7,7–34 % годовых, максимальное значение;



Рис. 1

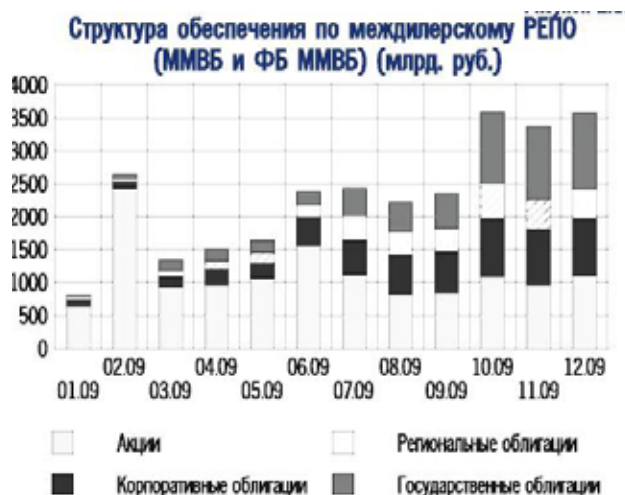


Рис. 2

- Корпоративные облигации — 9,1–18,3% годовых, второе место;
- ОФЗ — 7,2–11,7% годовых, самая низкая доходность.

С учетом того что Условный банк смог поддержать свою ликвидность с помощью операций с этими ценными бумагами, а по окончании срока снова стал владельцем этих, как мы видим надежных и доходных активов, данные операции можно рассматривать как наиболее эффективный источник поддержания ликвидности.

В 2009 году необходимости в использовании операций РЕПО не было.

Операции РЕПО, как мы уже отмечали, имеют сложную структуру и множество участников.

Анализ сделок РЕПО завершим предположением изменений видов обеспечения по сделкам РЕПО.

В международной практике принято различать сделки РЕПО, называемые *general collateral repo* и *special collateral repo*. В процессе сделки *general collateral* по второй части РЕПО первоначально продавцу могут быть возвращены не те же самые ценные бумаги, которые он продал по первой части РЕПО, а «эквивалентные» ценные бумаги. Признаки, по которым участники определяют «эквивалентность» бумаг, фиксируются изначально при заключении сделки. Как правило, это инструменты одного инвестиционного качества, имеющие одинаковые рейтинги международных рейтинговых агентств. Например, существуют некоторые стандартизированные списки ценных бумаг, которые могут заменять друг друга в определенной пропорции. Бумаги, как правило, имеют один кредитный рейтинг.

К *general collateral repo* относятся также сделки, которые в западной практике называются *cash driven repo*, представляющие собой, по сути, кредитование денежными средствами под обеспечение ценными бумагами. При этом кредитора не интересует конкретный состав портфеля, передаваемого в обеспечение, то есть бумаги «обезличены», что роднит их с деньгами, откуда и на-

звание данного вида операций. Кредитора в этой сделке интересует только надежность ценных бумаг, их качество.

Отличие от *general collateral repo*, при *special collateral repo* в обеспечение передаются, то есть продаются и потом выкупаются во второй части, обязательно одни и те же ценные бумаги. Это могут быть бумаги какого-то одного выпуска, допустим, облигаций, или бумаги нескольких, но всегда конкретных выпусков облигаций или акций. Эти операции называются еще *stock driven repo*, то есть целью таких операций, как правило, является получение займа конкретными ценными бумагами. Для обслуживания подобных операций в российской практике более всего подходит маркированный способ хранения ценных бумаг.

Таким образом, опыт 2008–2009 гг. привел к существенному изменению финансовой тактики участников денежного рынка. Одни участники рынка минимизировали кредитные риски посредством переориентации на предоставление средств через операции РЕПО, а другие участники рынка активно использовали операции РЕПО для поддержания ликвидности. Причем в период острой фазы кризиса, т.е. 2008 год в основном использовались операции прямого РЕПО с Банком России, объемы междилерского РЕПО сокращались. В 2009 году объемы междилерского РЕПО росли, при этом изменялась структура ценных бумаг используемых в этих операциях, в сторону применения наиболее надежных ценных бумаг с целью минимизировать риски, связанные с осуществлением сделок на денежном рынке.

В период кризиса кредитные операции коммерческих банков ограничены в связи с высоким риском, а излишняя наличность в активах банков не приносит дохода. Автором статьи рекомендуется коммерческим банкам России в период кризиса активно использовать инвестиции в ценные бумаги, входящие в ломбардный список Банка России с целью повышения надежности, получения дохода и при необходимости поддержания ликвидности путем использования операций РЕПО.

*Литература*

1. Малиновский В. Н. Знакомьтесь: операции РЕПО // Рынок ценных бумаг. — 2003. — № 12.
2. Годовой обзор за 2009 год № 1 (68) [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http://www.cbr.ru/analytics/fnp\\_r/fnp\\_mark\\_2009.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/fnp_r/fnp_mark_2009.pdf) ... (дата обращения: 28.10.2010)

**К вопросу о сущности бюджетного процесса**

Кириченко М.В., кандидат экономических наук, доцент; Коробко С.А., ст. преподаватель  
Южный федеральный университет (г.Ростов-на-Дону)

Одной из основных целей экономической политики государства является формирование эффективной бюджетной системы, ее ориентация на стимулирование экономического роста, обеспечение воспроизводственных процессов в национальной экономике и ликвидацию социальных диспропорций. Обеспечение устойчивости бюджетной системы требует повышения эффективности расходования бюджетных средств в рамках четко определенных приоритетов.

Повышение эффективности бюджетных расходов, прежде всего, связано с осуществлением преобразований в области бюджетного процесса. Все составляющие реформы бюджетной системы являются взаимосвязанными, и достижение максимально положительного результата возможно только при одновременно успешном и последовательном осуществлении реформирования государственного сектора в целом.

Бюджетный процесс представляет собой важнейшее направление финансовой деятельности государства и муниципальных образований и особую деятельность участников по организации процедур составления и рассмотрения проектов бюджетов, их утверждению и исполнению, а также контролю за их исполнением, регламентированную нормами права, предписывающими правила и порядок его осуществления.

Задачами и целями бюджетного процесса являются: организация формирования, распределения и использования бюджета — централизованного фонда денежных средств; выявление возможных резервов поступления ресурсов в собственность публично-правовых образований для реализации функций государства на различных уровнях; эффективное распределение бюджетных ресурсов между различными субъектами в целях обеспечения функционирования государства; контроль за движением бюджетных средств от момента их формирования до момента использования; исключение нецелевого использования средств и др. [6]

В соответствии с действующим законодательством, бюджетный процесс — это регламентируемая законодательством Российской Федерации деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению

и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности [1, ст.6].

Законодательное определение бюджетного процесса, по нашему мнению, рассматривает его с точки зрения уполномоченных участников и их действий, а не с точки зрения сущности бюджетного процесса как явления.

Несмотря на наличие нормативного определения категории «бюджетный процесс», многие авторы пытаются дать свою трактовку бюджетного процесса, с точки зрения совокупности этапов, участников и их действий.

В учебной литературе нет единого определения бюджетного процесса, например, некоторые авторы, говоря о бюджетном процессе, включают в определение деятельность органов государственной власти по составлению проектов государственных внебюджетных фондов, по разработке и осуществлению бюджетной политики.

Так, например, Поляк Г.Б. бюджетный процесс определяет как совокупность действий исполнительных и представительных органов власти по разработке и осуществлению финансово-бюджетной политики и управлению бюджетной системой [8, с. 187].

Боровкова В.А. представляет бюджетный процесс как деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и участников бюджетного процесса по составлению, рассмотрению, утверждению, исполнению и контролю за исполнением проектов бюджетов, проектов государственных внебюджетных фондов [2, с. 37].

В учебнике «Финансы» под редакцией профессора Дробозиной Л.А. бюджетный процесс определен как регламентированная законодательством деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению центрального и местных бюджетов (в федеративных государствах также бюджетов членов федерации). Его содержание определяется государственным и бюджетным устройством страны, бюджетными правами соответствующих органов и юридических лиц [11, с. 246].

По мнению Горбушиной С.Г., бюджетный процесс — это совокупность следующих друг за другом этапов формирования и исполнения бюджета, начиная с момента его разработки до момента утверждения отчета об испол-

нении, подчиненных цели создания централизованного фонда денежных средств (государственного или муниципального бюджета) и эффективного его использования для обеспечения функций государства и местных органов власти [9, с. 213].

Различные подходы к определению бюджетного процесса влияют на различие в выделяемых стадиях, характеристиках бюджетного процесса, которые наблюдаются у авторов.

Существует различные подходы и к определению стадий бюджетного процесса. Под стадией бюджетного процесса следует понимать совокупность действий уполномоченных органов власти, осуществляющихся в строгой последовательности в рамках бюджетного процесса.

Все стадии бюджетного процесса тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так, например, от качественного и своевременного составления проекта бюджета зависят исполнение бюджета, утвержденное в установленном законом порядке, и, соответственно, процессы распределения бюджетных средств государства и муниципальных образований. В делении бюджетного процесса на отдельные стадии, их неразрывной связи для бюджетного процесса как целостного единства проявляется организационное единство бюджетного процесса.

Например, Федченко Е.А. стадии бюджетного процесса представляет следующим образом: утверждение закона о бюджете; формирование сводной бюджетной росписи (расходного обязательства), доведение лимитов бюджетных обязательств; исполнение бюджета; формирование бюджетной отчетности; утверждение отчета об исполнении бюджета [7].

Поляк Г.Б. выделяет следующие стадии бюджетного процесса: сводное финансовое планирование и прогнозирование; составление бюджета; рассмотрение и утверждение проекта бюджета; исполнение бюджета в течение бюджетного года; анализ и контроль исполнения бюджета [8, с. 187].

Следует отметить, что традиционным является мнение о том, что бюджетный процесс состоит из четырех стадий, при этом все авторы определяют эти стадии по-разному.

Так, например, в учебнике «Финансы» под редакцией профессора М.В. Романовского отмечено, что этапами бюджетного процесса являются: формирование, рассмотрение, утверждение и исполнение бюджета [10, с. 137].

По мнению Каримовой Э.Р. схема бюджетного процесса в рамках бюджетирования, ориентированного на результат, состоит из четырех этапов: стратегическое планирование (цели, стратегии, задачи); планирование расходных программ в рамках бюджета (определение целей, задач и индикаторов оценки); предоставление услуг (достижение результатов); оценка результатов (опрос общественности, анализ индикаторов и т.п.) [4].

В учебнике по бюджетному праву под редакцией Н.А. Саттаровой также выделены четыре стадии бюджетного процесса: составление проектов бюджетов; рассмотрение и утверждение законов (решений) о бюджете; исполнение

законов (решений) о бюджете; составление и утверждение бюджетной отчетности [3, с. 296].

Аналогичные четыре стадии бюджетного процесса определены Боровковой В.А. и Мурашовой С.В. [2, с. 37].

Горбушина С.Г. [9, с. 213] и Пешкова Х.В. [6] также выделяют четыре стадии бюджетного процесса: составление проектов бюджетов; рассмотрение и утверждение проектов бюджетов; исполнение бюджетов; составление, рассмотрение и утверждение отчетов об исполнении бюджетов.

По нашему мнению, вышеуказанные перечни не содержат такой немаловажной стадии бюджетного процесса, как контроль за исполнением бюджета.

Контроль над исполнением бюджета осуществляется непрерывно и проводится в виде предварительного контроля (на стадии составления и утверждения бюджета), текущего контроля (на стадии исполнения бюджета) и последующего контроля (на стадии рассмотрения и утверждения отчета об исполнении бюджета). Несмотря на это, контроль в бюджетном процессе, по нашему мнению, представляет самостоятельную стадию, поскольку характеризуется обособленным кругом участников (органов, осуществляющих контроль), с законодательно регламентированным набором полномочий и специфическими методами осуществления, которые не применяются в других стадиях бюджетного процесса.

Учитывая вышеизложенное, и принимая во внимание законодательное определение бюджетного процесса можно выделить следующие его стадии:

1. составление проектов бюджетов;
2. рассмотрение и утверждение проектов бюджетов;
3. исполнение бюджетов;
4. контроль за исполнением бюджетов;
5. осуществление бюджетного учета;
6. составление бюджетной отчетности;
7. внешняя проверка бюджетной отчетности;
8. рассмотрение и утверждение бюджетной отчетности.

Бюджетный процесс характеризуется специфическими признаками, среди которых можно выделить следующие:

Законодательная регламентированность. Бюджетный процесс осуществляется в строгом соответствии с нормами бюджетного законодательства, которым регламентированы не только порядок и последовательность действий участников бюджетного процесса, но и сроки каждого из мероприятий, осуществляемых в рамках бюджетного процесса.

Единый подход на всех уровнях бюджетной системы. Независимо от того, на каком уровне бюджетной системы (или в каком субъекте Российской Федерации) осуществляется бюджетный процесс, требования к его организации и проведению едины и установлены законодательно. Бюджетный процесс на любом уровне бюджетной системы регламентирован бюджетным законодательством, в первую очередь, Бюджетным Кодексом РФ, и состоит из одинаковых стадий.



Конкретизация полномочий участников. Бюджетный процесс осуществляется строго определенным кругом участников, наделенных конкретными полномочиями, которые реализуются на той или иной стадии бюджетного процесса. Правовое положение, а также права и обязанности участников бюджетного процесса определены нормами бюджетного законодательства.

Цикличность. Бюджетный процесс строго определен по времени, при этом после завершения бюджетного цикла бюджетный процесс начинается заново. Деятельность от начала составления бюджета до утверждения отчета об исполнении бюджета длится около трех с половиной лет (составляет бюджетный цикл). После окончания бюджетного цикла относительно бюджета конкретного периода бюджетные правоотношения возобновляются, но уже применительно к бюджету следующего финансового периода. Соответственно, возобновляется и бюджетный процесс, закладывающий правовые границы будущих бюджетных правоотношений. Показатели бюджета каждого последующего года находятся в зависимости от показателей предыдущего отчетного года, а каждый последующий год является плановым для текущего бюджетного года.

Одной из гарантий реализации задач и целей бюджетного процесса является соблюдение требований, предъявляемых к бюджетному процессу как особому виду деятельности уполномоченных органов. Указанные требования следует обозначить в качестве «принципов бюджетного процесса». Под принципами бюджетного процесса понимаются основополагающие требования, предъявляемые к осуществлению деятельности уполномоченных субъектов, развивающейся в рамках бюджетных отношений, и направленной на своевременное и качественное осуществление стадий бюджетного процесса.

Осуществление бюджетного процесса базируется на определенных принципах, ряд из которых вытекает из принципов функционирования бюджетной системы, установленных в Бюджетном Кодексе РФ.

Законодательство Российской Федерации не содержит прямых указаний относительно принципов бюджетного процесса. Существующие требования, предъявляемые к бюджетному процессу, в одних случаях являются нормативно закрепленными принципами, предлагаемыми законодателем под видом, принципов бюджетной системы Российской Федерации, в других случаях — принципами бюджетного процесса, выделяемыми в качестве таковых в результате логического анализа нормативной базы бюджетного процесса и его сущности как бюджетно-правового явления. Тем не менее, несмотря на неоднозначный уровень законодательной проработки указанных принципов, они являются обязательными для всех участников бюджетного процесса.

Обязательность принципов бюджетного процесса объясняется и тем, что бюджетный процесс как публично-правовое явление осуществляется посредством бюджетных правоотношений. Подобного рода правоотношения регулируются нормами императивного характера,

что не оставляет их участникам возможности произвольного действия.

К принципам функционирования бюджетной системы РФ, в соответствии с бюджетным законодательством, относятся принципы [1, ст. 28]:

- единства бюджетной системы Российской Федерации;
- разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
- самостоятельности бюджетов;
- равенства бюджетных прав субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- полноты отражения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов;
- сбалансированности бюджета;
- результативности и эффективности использования бюджетных средств;
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;
- прозрачности (открытости);
- достоверности бюджета;
- адресности и целевого характера бюджетных средств;
- подведомственности расходов бюджетов;
- единства кассы.

По мнению Н.А. Саттаровой, вершину иерархии принципов бюджетного процесса составляют общеправовые идеи: конституционности, законности, самостоятельности ветвей власти и органов местного самоуправления в решении вопросов местного значения [3, с. 178]. Кроме того, к принципам бюджетного процесса автор относит принципы: единства системы бюджетного процесса; самостоятельности публичных образований в осуществлении бюджетного процесса; среднесрочного бюджетного планирования; периодичности бюджета; преемственности бюджетов.

Пешкова Х.В. все принципы, положенные в основу бюджетного процесса, объединяет в три группы [6]:

общеправовые принципы бюджетного процесса (законности, подконтрольности, разграничения компетенции органов власти в бюджетном процессе);

принципы бюджетного процесса, вытекающие из принципов, свойственных бюджетной системе государства в целом (самостоятельности бюджетов, полноты отражения доходов, расходов и источников финансирования бюджетов, единства кассы);

принципы, отражающие сущность бюджетного процесса как специфической сферы формирования и развития бюджетных правоотношений (периодичности бюджетного процесса, учета специальных бюджетных показателей, установленных бюджетной классификацией РФ, подчинения определенным срокам).

По нашему мнению, все принципы функционирования бюджетного процесса могут быть классифицированы следующим образом.

Общие принципы бюджетного процесса (конституционность, законность, единство бюджетного процесса,



разграничение полномочий и компетенций участников бюджетного процесса, самостоятельность участников бюджетного процесса в пределах установленных компетенций);

Процедурные принципы бюджетного процесса (периодичность, преемственность, плановость, срочность, прозрачность, достоверность);

Специальные принципы бюджетного процесса как особого вида деятельности органов государственной власти и местного самоуправления (результативность и эффективность, подведомственность, подконтрольность, равенство бюджетных прав субъектов Российской Федерации, муниципальных образований);

Принципы бюджетного процесса как сферы формирования централизованных фондов денежных средств (единство кассы, сбалансированность, полнота отражения, самостоятельность бюджетов, адресность и целевой характер бюджетных средств, разграничение доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами различных уровней бюджетной системы Российской Федерации);

Участниками бюджетного процесса, в соответствии с действующим законодательством являются [1, ст. 152]: Президент Российской Федерации; высшее должностное лицо (губернатор) субъекта Российской Федерации, глава муниципального образования; законодательные (представительные) органы и исполнительные органы государственной власти; представительные и исполнительно – распорядительные органы местного самоуправления; Центральный банк Российской Федерации; органы государственного (муниципального) финансового контроля; органы управления государственными внебюджетными фондами; главные распорядители (распорядители) бюджетных средств; главные администраторы (администраторы) доходов бюджета; главные администраторы (администраторы) источников финансирования дефицита бюджета; получатели бюджетных средств.

Следует отметить, что предыдущая редакция ст. 152 Бюджетного Кодекса РФ не давала четкого перечня участников бюджетного процесса, поскольку в перечень участников были включены «иные органы, на которые законодательством Российской Федерации, субъектов Российской Федерации возложены бюджетные, налоговые и иные полномочия».

В связи с принятием Федерального закона от 26.04.2007 № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» указанный

пробел был устранен и в настоящее время перечень государственных органов и иных субъектов, относящихся к участникам бюджетного процесса конкретизирован.

Некоторые авторы к числу участников бюджетного процесса относят, помимо вышеуказанных, саму Российскую Федерацию, ее субъекты и муниципальные образования в составе субъектов Российской Федерации и кредитные организации [5].

Данное утверждение является достаточно спорным, поскольку полномочиями в целях осуществления бюджетного процесса наделены не Россия, субъекты РФ или муниципальные образования, а конкретные органы государственной власти и местного самоуправления, и иные участники бюджетного процесса.

По поводу кредитных организаций необходимо отметить, что они являются участниками бюджетного процесса только в случае, если кассовое исполнение бюджета осуществляется не через органы федерального казначейства, а через кредитные организации.

Бюджетные полномочия участников бюджетного процесса устанавливаются Бюджетным Кодексом РФ. Кроме того, особенности бюджетных полномочий участников бюджетного процесса, являющихся федеральными органами государственной власти, устанавливаются принятыми в соответствии с Бюджетным Кодексом РФ нормативными правовыми актами Президента России и Правительства РФ; для органов государственной власти субъектов Федерации — устанавливаются законами субъектов Российской Федерации, а также иными нормативными правовыми актами высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации; для органов местного самоуправления — муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, а также муниципальными правовыми актами местных администраций.

Исследование сущности бюджетного процесса, а также анализ законодательных актов и экономической литературы, позволяют сделать вывод об отсутствии единого подхода к определению бюджетного процесса и принципов его осуществления, охватывающего все аспекты этого многогранного явления.

Существующие определения бюджетного процесса в основном содержат субъектно-объектные характеристики и не затрагивают такой немаловажный аспект, как цель бюджетного процесса и критерии её достижения, что требует исследования бюджетного процесса и выработки определения категории «бюджетный процесс» с точки зрения условий его осуществления, внутренних и внешних факторов, и рисков, действующих на всех стадиях бюджетного процесса.

### Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru), свободный.
2. Боровкова В.А., Мурашова С.В. Основы теории финансов и кредита. — Спб.: Питер, 2004. — 176 с.

3. Бюджетное право: учебник / А.Е. Абрамова, И.И. Кучеров, М.А. Моисеенко и др.; под ред. Н.А. Саттаровой. М.: Деловой двор, 2009. — 296 с.
4. Каримова Э.Р. Внедрение бюджетирования в бюджетный процесс муниципального образования // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2007. — № 12.
5. Лежебокова А.А. Некоторые особенности бюджетных правоотношений // Финансовое право. — 2007. — № 10.
6. Пешкова Х.В. Принципы бюджетного процесса (на основе обзора судебной практики) // Финансовое право. — 2008. — № 10.
7. Федченко Е.А. Организация исполнения бюджетов в условиях реформирования бюджетного процесса // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2009. — № 15.
8. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики (080100) и менеджмента (080500) / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 639 с.
9. Финансы: учеб. — 2-е изд., переработанное и дополненное / под ред. проф. В.В. Ковалева. — М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2008. — 640 с.
10. Финансы и кредит: учебник / под ред. проф. М.В. Романовского, проф. Г.Н. Белоглазовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшее образование, 2007. — 609 с.
11. Финансы: Учебник для вузов / под ред. проф. Л.А. Дробозиной. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 527 с.

## Обоснование необходимости разработки методологии мониторинга факторов рисков хозяйствующих субъектов

Лепешкина М.Н., кандидат экономических наук  
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Развитие рыночных отношений в российской экономике, направленность на интенсификацию экономического роста, тенденции расширения кредитных ресурсов в различных сегментах реального сектора экономики, а также усиление конкуренции на кредитном рынке обуславливают необходимость повышения эффективности хозяйственной системы и формирования условий для снижения финансово-экономических рисков.

Официальное определение понятия «безопасность» законодательно закреплено в Законе РФ «О безопасности». В данном документе безопасность определяется как «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз»<sup>1</sup>. Под жизненно важными интересами в Законе определены «совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивать существование и возможности прогрессивного развития личности, общества, государства».

Согласно Закону, к числу субъектов безопасности относятся и «иные организации», в данное определение попадают и банки, которые наделены правами и обязанностями по участию в обеспечении безопасности.

Вопросы безопасности банков затрагиваются также и в Государственной стратегии экономической безопас-

ности Российской Федерации (одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608).

Целью Государственной стратегии является «обеспечение такого развития экономики, при котором создались бы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз».<sup>2</sup>

В новейшем официальном документе, освящающем вопросы безопасности «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»<sup>3</sup> приводится следующее определение национальной безопасности как «состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качества и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства».

Основные положения Государственной стратегии экономической безопасности основаны на предположении что ее реализация должна создать не только необходимые условия для достижения общих целей национальной бе-

<sup>1</sup> Закон РФ от 05.03.1992 «2446-1 «О безопасности».

<sup>2</sup> Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608).

<sup>3</sup> Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года утверждена указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537.

зопасности и обеспечить не только эффективное решение основных задач, исходя из национальных интересов страны, но и обеспечить защиту гражданских прав населения, повышение уровня жизни, а также оказывать активное влияние на мировые процессы, затрагивающие интересы России.

Экономическая безопасность также имеет и внешне-экономическую направленность, которая заключается в устойчивом развитии страны при условии ее интеграции в международные хозяйственные связи, обеспечения независимости Российской Федерации от зарубежных стран.

Согласно Стратегии объектами экономической безопасности Российской Федерации являются «личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений при государственном регулировании экономической деятельности».

Таким образом, Стратегия рассматривает, в том числе, и вопросы экономической безопасности банков, являющихся основными элементами экономической системы.

Важным вопросом является оценка состояния экономической безопасности. Исходя из содержания стратегии, оценка состояния экономической безопасности осуществляется исходя из характеристик внешних и внутренних угроз как совокупности условий и факторов, которые создают потенциальную опасность для жизненно важных экономических интересов личности, общества и государства, а также выявления и комплексного мониторинга факторов, которые могут подорвать устойчивость социально-экономической системы государства.

Необходимые для мониторинга факторы выбираются исходя из критериев, характеризующих национальные интересы страны в экономической сфере.

Состояние положения дел в экономике и отражением эффективности экономической политики государства служат индикаторы экономической безопасности.

Несмотря на наличие широкого круга различных показателей, характеризующих всевозможные аспекты функционирования такой сложной системы как экономика, представителями экономической науки признано целесообразным использовать некоторый набор показателей.

Авторитетный ученый в области экономической безопасности, руководитель секции макроэкономики и социального рыночного хозяйства РАН, д.э.н., проф. В. К. Сенчагов рассматривает этот подход как «методологию индикативной системы безопасности». Когда «из примерно 150 индикаторов, характеризующих экономическую безопасность, производится отбор такой совокупности, которая обладает особой чувствительностью к сбоям в жизнеобеспечивающих системах экономики:

макропропорции, инвестиционная и инновационная деятельность, финансово-банковская, социальная и внешнеэкономическая сферы. В течение многих лет мы использовали 19 индикаторов, а в связи с финансовым кризисом 2008 г. перечень их расширился до 32, включив в их число ряд финансовых и социальных индикаторов».<sup>1</sup>

К традиционным 19 индикаторам относятся:

- объем валового внутреннего продукта (ВВП);
- доля в ВВП инвестиций в основной капитал;
- доля в ВВП расходов на оборону;
- доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции;
- доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве;
- доля во всем населении лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума;
- отношение доходов 10% наиболее обеспеченного к доходам 10% наименее обеспеченного населения;
- уровень безработицы;
- уровень монетизации;
- внешний долг;
- внутренний долг;
- доля расходов на обслуживание госдолга в общем объеме расходов федерального бюджета;
- дефицит федерального бюджета;
- уровень инфляции;
- объем золотовалютных резервов;
- отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта;
- валовой сбор зерна;
- доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов.

Отклонения от рекомендованных значений приведенных выше индикаторов указывает на опасность перерастания отдельных угроз в системный кризис, который может привести к дестабилизации экономики страны.

Проанализировав различные определения понятия «экономическая безопасность», приводимые в официальных документах, можно обоснованно утверждать, что в большей части они акцентируются на общих интересах государства, не уделяя достаточного внимания трактовке экономической безопасности применительно к интересам субъектов экономических отношений.<sup>2</sup>

Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов представляет собой комплексную систему, включающую субъекты и объекты управления безопасностью, механизмы обеспечения экономической безопасности.

Субъекты безопасности, в зависимости от их принадлежности к хозяйствующему субъекту, принято разделять на 2 группы:

<sup>1</sup> Экономическая безопасность России В.К. Сенчагов о вызовах времени и индикативной системе безопасности <http://raen.info/tmp/academy/faces/document2576.shtml>.

<sup>2</sup> Субъект экономических отношений в широком смысле — участник взаимосвязей, складывающихся на рынке товаров, работ, услуг; в узком смысле — хозяйствующий субъект, т.е. осуществляющий предпринимательскую деятельность [Финансово-кредитный энциклопедический словарь/Колл.авторов;Под общ.ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2004. — с. 957].

1. Внешние субъекты обеспечения безопасности. К ним можно отнести государство, которое выполняет свои функции посредством законодательных, исполнительных, судебных и правоохранительных органов; банковскую систему как основной инструмент проведения финансовых операций; контрагентов хозяйствующего субъекта.

2. Внутренние субъекты обеспечения безопасности, входящие в структуру хозяйствующего субъекта и решающие задачи по обеспечению его безопасности.

Таким образом, вопрос обеспечения экономической безопасности является комплексным и направлен не только на решение внутренних проблем, но и на субъекты внешней среды, оказывающие существенное влияние на уровень финансово-экономической безопасности хозяйственной системы.

Следует отметить важность банковской системы как внешнего субъекта экономической безопасности хозяйствующих субъектов, поскольку невыполнение банковской системой своих функций парализует экономические связи в стране и выступает угрозой экономической безопасности всего общества. Это обуславливает зависимость экономического, а зачастую и политического состояния государства от уровня экономической безопасности банковской сферы.

В таких условиях на первый план выдвигается проблема проектирования систем мониторинга и управления факторами, угрожающими финансово-экономической безопасности, которые призваны обеспечивать экономическую безопасность хозяйствующих субъектов и системы хозяйствования в целом.

Мировой финансовый кризис 2008 года, затронувший и Россию, в которой к этому моменту сформировались достаточно развитые банковская и финансовая системы, дал возможность получить фактические данные, отражающие специфику поведения российской хозяйственной системы в условиях кризиса, провести сравнение характера и масштаба негативных последствий финансового кризиса, с которыми столкнулись как отдельные хозяйствующие субъекты, так и система в целом, с аналогичными данными ведущих развитых стран.

В связи с этим назрела необходимость в исследовании проблем мониторинга и управления факторами, влияющими на финансово-экономическую безопасность на основе комплексного, системного подхода.

Необходимость разработки комплекса мер, направленных на управление различными видами негативных последствий финансовых кризисов и базирующихся на фактических данных и опыте российских хозяйствующих субъектов в вопросах кризисного риск-менеджмента, является крайне своевременной и актуальной. Теория, методология и методики, разработанные на базе такого материала, позволят не только учесть позитивный опыт, но и адаптировать к российским условиям международную практику, а также создать комплекс мероприятий, который на следующем этапе экономического развития поз-

волит минимизировать негативные последствия неизбежного наступления будущих финансовых кризисов.

В современных экономических условиях достижение устойчивости отдельного хозяйствующего субъекта и хозяйственной системы в целом невозможно без обеспечения устойчивости реального сектора и может быть достигнут в основном за счет изменения качества менеджмента, построения комплексных систем мониторинга и управления факторов, влияющих на финансово-экономическую безопасность.

Следует отметить, что происхождение факторов, влияющих на финансово-экономическую безопасность хозяйственной системы, обусловлено рисками, связанными с самой системой, рисками отдельных хозяйствующих субъектов, а также рисками внешней среды.

Комплексный характер факторов, влияющих на финансово-экономическую безопасность хозяйственной системы, требует особого подхода к организации процесса мониторинга и управления этими факторами, предполагающего внедрение не только процедур и механизмов управления ими, но также осуществление целого ряда мероприятий в области мониторинга, направленных на анализ влияния рисков системы и рисков окружающей среды на текущее состояние и перспективы развития хозяйственной системы.

При этом роль систем мониторинга и управления факторами, влияющими на финансово-экономическую безопасность в составе комплексной системы управления хозяйственной системой трудно переоценить.

Кризис 2008 года обнажил слабую сторону российской хозяйственной системы: отсутствие эффективного мониторинга и управления факторами, влияющими на финансово-экономическую безопасность отдельных участников и системы как единого целого.

В целом, потенциал нарастания нестабильности в российской экономике и ее банковском секторе, включая формирование отрицательных тенденций, связанных с качеством управления рисками в секторе кредитования, требует особо тщательного подхода к исследованию глубинных причин происходящего и выработке адекватных мер по минимизации негативных последствий.

Существует множество концепций, направленных на систематизацию определений, подходов и методик мониторинга и управления факторами, влияющими на финансово-экономическую безопасность хозяйственной системы, однако все они разрознены и системно не учитывают современные рыночные тенденции, либо же, наоборот, копируют зарубежные методики без учёта специфики российского рынка. Кроме того, многие подходы к организации мониторинга и управления факторами, влияющими на финансово-экономическую безопасность хозяйственной системы, носят субъективный характер.

Особое звучание тема работы приобретает в условиях внедрения международных принципов контроля Базельского комитета. Можно отметить, что внедрение рекомендаций связано не только с банковской деятельностью,



но также затрагивает вопросы системы рыночных финансовых отношений. Сохраняя финансовую составляющую в качестве основного параметра устойчивости, базельские принципы придают большое значение интегрированному комплексу критериев, связывающих долгосрочную финансовую устойчивость с такими факторами, как риски, уровень организации внутренних процессов деятельности и контроля, рыночная дисциплина при необходимом условии развитости рыночных экономических институтов и отношений. Исследование этих аспектов применительно к проблемам разработки методологии мониторинга фак-

торов, влияющих на финансово-экономическую безопасность хозяйственной системы на российском рынке также является актуальной задачей данной работы.

Сегодня становится ясно, что промедление с разработкой и внедрением в практику методологии мониторинга и управления факторами, угрожающими финансово-экономической безопасности хозяйственной системы, основанной на базельских принципах и эффективном риск-менеджменте, может увеличить риски нестабильности и ослабить экономическую безопасность хозяйственной системы страны.

## Голландская болезнь России: миф или угроза?

Малахова О.А., студент

Академия бюджета и казначейства Министерства финансов РФ (г. Москва)

Не секрет, что Россия славится своим изобилием природных ресурсов. У нас есть и нефть, и газ, и драгоценные металлы, и лесные ресурсы. Словом, богатая страна — Россия. Как бы хотелось говорить это без пресловутых оговорок. Однако оговорки встречаются везде и в случае России такая оговорка достаточно существенна. Россия — страна богатая природными ресурсами, совершенно неэффективно их использующая.

Все чаще с экранов телевизоров из уст высокопоставленных чиновников, зачастую, даже, самого президента, мы слышим, что необходимо развивать обрабатывающую промышленность, необходимо перестать зависеть от мировых цен на нефть и газ. Стоит отметить, что разговоры подобного плана велись «наверху» уже давно. Еще в 2000 году министр экономического развития Герман Греф, выступая в Государственной Думе, заявил о возможности возникновения у России «голландской болезни». И среди экономистов схожих дискуссий было немало. Но когда о такой проблеме заявляет глава государства, невольно задумываешься: «В действительности ли все так серьезно?». И что же такое «голландская болезнь»? Правда ли, что Россия больна ей уже давно? Какие действия необходимо предпринять, чтобы снизить зависимость от экспорта ресурсов в средне- и долгосрочной перспективе? А главное, как поддерживать устойчивый экономический рост в ресурсно-зависимой стране?

Для начала разберемся, что из себя представляет «голландская болезнь», которую еще называют ресурсным проклятием. «Голландская болезнь» (ГБ) — негативный эффект, оказываемый укреплением реального курса национальной валюты на экономическое развитие в результате бума в отдельном секторе экономики. [1] Подобной болезнью в 1970-е годы переболела Норвегия после начала масштабного освоения месторождений нефти со дна Северного моря, Колумбия, когда землетрясение в Гватемале и неурожай в Бразилии вызвали резкий рост ми-

ровых цен на кофе. Настолько разные по уровню развития страны взяты в качестве пример неспроста.

Норвегия как пример развитой страна справилась с этой болезнью гораздо быстрее путем государственного вмешательства в экономику и созданием стабилизационного фонда, предназначением которого была борьба с инфляцией. Колумбия — страна развивающаяся, а потому резкий рост экспорта кофе спровоцировал сокращение экспорта другой продукции, что, в свою очередь, привело к кризису, в котором страна находится до сих пор.

Для того, чтобы с точностью определить, страдает ли Россия такой «болезнью», предлагаю выявить ее симптомы и сделать соответствующие выводы.

Вчитываясь в определение, читатель понимает, что главным признаком «голландской болезни» является укрепление курса рубля за счет резкого развития определенного сектора экономики. Нетрудно догадаться, что для нашей страны таким сектором является добывающий. Россия, буквально, живет за счет экспорта природных ресурсов. Чтобы не пускать слова на ветер, обратимся к сухим цифрам. Статистический сборник «Россия в цифрах 2010» Федеральной службы государственной статистики указывает, что экспорт минеральных продуктов в процентах к итогу 2009 года составил 67,9%.

Такая колоссальная цифра говорит о том, что у России получает не менее колоссальный доход от экспорта минеральных ресурсов. Хотя в 2008 году аналогичный показатель был 69,8% [Таблица 1], надеяться на то, что есть тенденция к уменьшению доли минеральных ресурсов в российском экспорте не приходится, потому что тенденция преобладания минеральных ресурсов в структуре экспорта России тянется уже около 7 лет.

Но чтобы утверждать о наличии «голландской болезни», необходимо, чтобы бум в одном секторе экономики сопровождался спадом производства в других секторах. Проанализировав данные о долях продовольствия, продукции химической промышленности, машинах и обо-



Таблица 1

Товарная структура экспорта Российской Федерации (в фактически действовавших ценах)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	В процентах к итогу					
<b>Экспорт — всего</b>	100	100	100	100	100	100
продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	1,8	1,9	1,8	2,6	2,0	3,3
минеральные продукты	57,8	64,8	65,9	64,9	69,8	67,4
продукция химической промышленности, каучук	6,6	6,0	5,6	5,9	6,4	6,2
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,9	3,4	3,2	3,5	2,5	2,8
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,6	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2
металлы, драгоценные камни и изделия из них	20,2	16,8	16,3	15,9	13,2	12,9
машины, оборудование и транспортные средства	7,8	5,6	5,8	5,6	4,9	5,9
прочие	1,1	1,0	1,0	1,2	0,9	1,2

рудовании в структуре экспорта России из той же таблицы, можно с легкостью утверждать, что подобный спад имеет место быть. И не просто спад, а застой.

Поясню, почему для определения уровня развития секторов экономики я использую структуру экспорта Российской Федерации. Если сектор экономики функционирует достаточно эффективно, то продукция, которую он производит должна отправляться на экспорт. Ведь ни для кого не секрет, что в условиях глобализации, поставкой товаров и услуг лишь на внутренний рынок не проживешь. А если определенный сектор развивается, то доля его продукции в экспорте должна расти, чего нельзя сказать ни об одном из секторов отечественной экономики.

Вернемся к анализу таблицы. 81,3% российского экспорта (67,4% — минеральные ресурсы и 12,9% — металлы, драгоценные камни и изделия из них) составляет продукция ДОБЫВАЮЩЕГО сектора экономики. То есть, наша страна поставляет сырье, получает доход и тратит его на покупку, в основном, машин и оборудования (43,4%),

товаров продовольствия (18%) и продукции химической промышленности (16,7%) [Таблица 2. Данные за 2009 год].

Словом, мы закупаем за границей то, что не можем произвести сами. С одной стороны, для того и существует международное разделение труда, чтобы страны, производящие один товар, продавая его, закупали товары, которые производить невыгодно или невозможно. Но тут возникает другой вопрос. Куда же уходит тот самый колоссальный доход от экспорта той же нефти? Почему не вложить эти деньги в развитие того же машиностроения, или, на худой конец, сельского хозяйства? Так вот, оказывается, в чем корень всех проблем. Согласитесь, зачем производить, когда можно купить?

Но стоит лишь задуматься о последствиях, становится, действительно, страшно. А что если цены на нефть снова рухнут, как это случилось осенью 2008 года? Что если они останутся на низком уровне долгое время? Смею предположить, что российскую экономику ждет крах. А поскольку цены на сырье обладают высокой волатиль-

Таблица 2

Товарная структура импорта Российской Федерации (в фактически действовавших ценах)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	В процентах к итогу					
<b>Импорт — всего</b>	100	100	100	100	100	100
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	18,3	17,7	15,7	13,8	13,2	18,0
минеральные продукты	4,0	3,1	2,4	2,3	3,1	2,4
продукция химической промышленности, каучук	15,8	16,5	15,8	13,8	13,2	16,7
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,8	3,3	2,9	2,7	2,4	3,0
текстиль, текстильные изделия и обувь	4,3	3,7	4,0	4,3	4,4	5,7
металлы, драгоценные камни и изделия из них	8,0	7,7	7,7	8,2	7,2	6,7
машины, оборудование и транспортные средства	41,2	44,0	47,7	50,9	52,7	43,4
прочие	4,3	3,7	3,5	3,6	3,4	3,6

ностью (изменчивостью), чрезмерная зависимость от экспортных поступлений делает экономику страны особенно уязвимой перед внешними факторами из-за экспортных колебаний [2] и очередной период «кризиса» цен на нефть не заставит себя долго ждать.

И, все-таки, страдает ли Россия «голландской болезнью»? Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's первым среди мировых рейтинговых агентств признало, что Россия больна «голландской болезнью» [3]. Да, Россия страдает от ресурсного проклятия и, более того, продолжает оставаться индустриальной страной, потому что в условиях сильнейшего преобладания добывающего сектора в экономике (как мы выяснили выше, около 80%), ни о каком информационном обществе, использующем последние достижения научно-технического прогресса и речи быть не может.

Какие же меры следует предпринять, чтобы «излечиться» от «голландской болезни»? Как я уже упоминала ранее, Норвегия, выбрала создание стабилизационного фонда в качестве выхода из ситуации. Но есть и другой пример, может, менее применимый для России, но достойный внимания. Великобритания, столкнувшись с «голландской болезнью», начала жесткое регулирование внешнеэкономической деятельности. Британское правительство предпринимало попытки стабилизировать курс фунта стерлингов на валютном рынке и искало новые рынки сбыта. Обе попытки увенчались успехом и, как следствие, — избавление от «голландской болезни».

Что касается России, она уже следует примеру Норвегии, создав стабилизационный (резервный) фонд. «Во-первых, стабилизационный фонд помогает сглаживать колебания величины государственных доходов, а следовательно, и расходов в ход цикла движения цен на сырьевые товары... Во-вторых, этот фонд помогает сглаживать колебание и экономического роста» [2]. А также, стабфонд способствует сдерживанию колебаний курса национальной валюты.

#### Литература

1. Федеральный образовательный портал ЭСМ. <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19278955/>
2. «Как поддерживать экономический рост в ресурсно-зависимой экономике», Р. Арэнд, М, ж. Вопросы экономики, № 7, 2006

## Отечественная практика проведения безналичных расчетов, их учета кредитными организациями

Мозжерина Т.Г., кандидат экономических наук, доцент; Нардин Д.С., ст.преподаватель  
Омский государственный аграрный университет

Для расчетно-кассового обслуживания клиентов, а также взаимного кредитования банки по поручению друг друга устанавливают между собой отношения по-

Однако и здесь не обойтись без оговорок. Создание такого фонда — безусловно, выход из ситуации, но только не из российской. В идеале, управлять средствами, накопленными в стабфонде, должно учреждение, которое не имеет право эти средства тратить (например, ЦБ, но НЕ министерство финансов), что к нашей стране неприменительно. Кроме того, не стоит забывать о таком явлении в нашей стране, как коррупция. Может показаться смешно, сваливать все грехи на коррупцию, но это, как раз, тот случай, когда коррупция напрямую мешает развитию страны. А стабилизационный фонд — лакомый кусочек для коррупционеров. Плюс ко всему, коррупция, а следовательно, «скользящая» нормативно-правовая база препятствуют притоку иностранного капитала в Россию и поддержанию неблагоприятного инвестиционного климата. А неблагоприятный инвестиционный климат, в свою очередь, мешает поиску новых рынков сбыта продукции.

В заключении, хотелось бы отметить, что Россия имеет огромный потенциал для развития экономики, но в то же время, находится на грани краха, в случае резкого спада цен на нефть. Решить сложившиеся проблемы, я считаю, можно только достаточно жесткими мерами: во-первых, борьба с коррупцией (и не пустые слова, а действительные наказания за подобного рода преступление), во-вторых, создание стабилизационного фонда, НО четкое ограничение полномочий управления и траты накопленных средств. Данные меры способны удержать валютный курс на приемлемом уровне, улучшить инвестиционный климат в стране, а значит, привлечь иностранные инвестиции и открыть новые рынки сбыта. А изобилие природных ресурсов должно быть хорошим подспорьем в конкуренции с другими странами. Поэтому, я думаю, стоит перестать «сидеть на нефтяной скважине» и перейти к решительным действиям по модернизации и восстановлению российской экономики.

лучившие название корреспондентских. Банк, по поручению которого, открывается счет в другом банке, выступает по отношению к нему в качестве банка-рес-

пондента; в свою очередь банк, в котором открывается счет по отношению к банку-респонденту, является банком-корреспондентом. В основном корреспондентские отношения возникают по поводу осуществления безналичных расчетов.

Базу нормативного регулирования безналичных расчетов в РФ в настоящее время составляют ГК РФ и Положение ЦБ РФ №2 «О безналичных расчетах Российской Федерации» (далее — Положение N 2-П). Положения этих документов не распространяются на экономические отношения с участием физических лиц.

Согласно ст. 861 ГК РФ основной формой расчетов между организациями, являются безналичные расчеты. Указанием ЦБ РФ от 20.06.2007 N 1843-У установлен лимит расчетов наличными денежными средствами по одному договору между субъектами предпринимательской деятельности до 100 000 руб. Данный лимит распространяется как на расчеты между юридическими лицами, так и на расчеты предпринимателей между собой и между юридическими лицами и предпринимателями [1].

Пунктом 1.2 Положения ЦБ РФ от 03.10.2002 N 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации» установлены следующие формы безналичных расчетов: расчеты платежными поручениями, расчеты по аккредитиву, расчеты чеками, расчеты по инкассо [2].

Безналичные расчеты могут производиться и с помощью банковских карт. Данные вопросы регулируются Положением ЦБ РФ от 24.12.2004 N 266-П, правилами соответствующей карточной платежной системы (VISA, Europay, Master Card, Юнион Кард, Золотая Корона, STB-Card и т.п.), соответствующими договорами.

Безналичные расчеты осуществляются через кредитные организации (филиалы) и/или Банк России по счетам, открытым на основании договора банковского счета или договора корреспондентского счета (субсчета), если иное не установлено законодательством и не обусловлено используемой формой расчетов.

Расчетные операции по перечислению денежных средств через кредитные организации (филиалы) могут осуществляться с использованием:

- 1) корреспондентских счетов (субсчетов), открытых в Банке России;
- 2) корреспондентских счетов, открытых в других кредитных организациях;
- 3) счетов участников расчетов, открытых в небанковских кредитных организациях, осуществляющих расчетные операции;
- 4) счетов межфилиальных расчетов, открытых внутри одной кредитной организации.

Формы безналичных расчетов избираются клиентами банков самостоятельно и предусматриваются в договорах, заключаемых ими со своими контрагентами.

В рамках форм безналичных расчетов в качестве участников расчетов рассматриваются плательщики и получатели средств (взыскатели), а также обслуживающие их банки и банки-корреспонденты.

Банки не вмешиваются в договорные отношения клиентов. Взаимные претензии по расчетам между плательщиком и получателем средств, кроме возникших по вине банков, решаются в установленном законодательством порядке без участия банков.

Банки осуществляют операции по счетам на основании расчетных документов.

Расчетный документ представляет собой оформленное в виде документа на бумажном носителе или, в установленных случаях, электронного платежного документа:

- распоряжение плательщика (клиента или банка) о списании денежных средств со своего счета и их перечислении на счет получателя средств;
- распоряжение получателя средств (взыскателя) на списание денежных средств со счета плательщика и перечисление на счет, указанный получателем средств (взыскателем).

При осуществлении безналичных расчетов используются следующие расчетные документы: платежные поручения, аккредитивы, чеки, платежные требования, инкассовые поручения [2].

*Расчеты платежными поручениями.* Платежным поручением является распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке.

Платежными поручениями могут производиться:

- а) перечисления денежных средств за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- б) перечисления денежных средств в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды;
- в) перечисления денежных средств в целях возврата/размещения кредитов (займов)/депозитов и уплаты процентов по ним;
- г) перечисления денежных средств в других целях, предусмотренных законодательством или договором.

Платежные поручения принимаются банком независимо от наличия денежных средств на счете плательщика. Платежные поручения действительны в течение 10 дней со дня выписки. Выписываются платежные поручения в трех экземплярах (1 — в документы дня банка, 2 — получателю средств, 3 — плательщику с выпиской со счета). Списание средств со счета плательщика на основании платежного поручения отражается в учете записью Дебет 40702 «Счет коммерческих организаций» (П) Кредит 30102 «Корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России» (А).

При отсутствии или недостаточности денежных средств на счете плательщика, а также если договором банковского счета не определены условия оплаты расчетных документов сверх имеющихся на счете денежных средств, платежные поручения помещаются в картотеку по внебанковскому счету N 90902 «Расчетные документы, не оплаченные в срок» (А) (Дебет 90902 Кредит 99999 (П)). При этом на лицевой стороне в правом верхнем углу всех

экземпляров платежного поручения проставляется отметка в произвольной форме о помещении в картотеку с указанием даты. Оплата платежных поручений производится по мере поступления средств в очередности, установленной законодательством (Дебет 99999 Кредит 90902). Если оплата не может быть исполнена из-за отсутствия средств на счете, она учитывается на счете 47418 «Средства, списанные со счетов клиентов, но не проведенные по корреспондентскому счету кредитной организации из-за недостаточности средств» (П). И одновременно, расчетный документ учитывается на внебалансовом счете 90903 «Расчетные документы, не оплаченные с срок» (А) (Дебет 90903 Кредит 99999). При оплате платежного документа в бухгалтерском учете делается запись Дебет 47418 Кредит 30102 [3, с. 140].

*Расчеты по аккредитивам.* При расчетах по аккредитиву банк, действующий по поручению плательщика об открытии аккредитива (далее — банк-эмитент), обязуется произвести платежи в пользу получателя средств по представлении последним документов, соответствующих всем условиям аккредитива, либо предоставить полномочие другому банку (далее — исполняющий банк) произвести такие платежи. В качестве исполняющего банка может выступать банк-эмитент, банк получателя средств или иной банк. Аккредитив обособлен и независим от основного договора.

Банками могут открываться следующие виды аккредитивов: покрытые (депонированные) и непокрытые (гарантированные).

При открытии покрытого (депонированного) аккредитива банк-эмитент перечисляет за счет средств плательщика или предоставленного ему кредита сумму аккредитива (покрытие) в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия аккредитива (на отдельный балансовый счет 40901 «Аккредитивы к оплате»).

При открытии непокрытого (гарантированного) аккредитива банк-эмитент предоставляет исполняющему банку право списывать средства с ведущегося у него корреспондентского счета банка-эмитента в пределах суммы аккредитива либо указывает в аккредитиве иной способ возмещения исполняющему банку сумм, выплаченных по аккредитиву в соответствии с его условиями. Учет сумм приходится эмитентом на счет 91404 «Гарантии, выданные банком» (А), а исполнителем на счете 91305 «Гарантии, поручительства, полученные банком» (П).

Об открытии аккредитива и его условиях банк-эмитент сообщает получателю средств через исполняющий банк либо через банк получателя средств с согласия последнего. Платеж по аккредитиву производится в безналичном порядке.

Для получения денежных средств по аккредитиву получатель средств представляет в исполняющий банк четыре экземпляра реестра счетов и предусмотренные условиями аккредитива документы.

*Расчеты чеками.* Чек — это ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы че-

кодержателю. Чекодателем является юридическое лицо, имеющее денежные средства в банке, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чеков, чекодержателем — юридическое лицо, в пользу которого выдан чек, плательщиком — банк, в котором находятся денежные средства чекодателя.

Порядок и условия использования чеков в платежном обороте регулируются частью второй Гражданского кодекса Российской Федерации, а в части, им не урегулированной, — другими законами и устанавливаемыми в соответствии с ними банковскими правилами.

Чек оплачивается плательщиком за счет денежных средств чекодателя. С расчетного счета клиента списываются денежные средства на счет расчетов чеками (сч. 40903), что отражается в учете записью Дебет 40702 Кредит 40903 «Средства для расчетов чеками, предоплаченными картами» (П). Затем денежные средства списываются в оплату чека (Дебет 40903 Кредит 30102). Списание средств производится на основании специального реестра. Чекодатель не вправе отозвать чек до истечения установленного срока для его предъявления к оплате (действителен 10 дней, не считая дня его выдачи).

Плательщик по чеку обязан удостовериться всеми доступными ему способами в подлинности чека. Порядок возложения убытков, возникших вследствие оплаты плательщиком подложного, похищенного или утраченного чека, регулируется законодательством (ст. 879 ГК РФ Оплата чека «...убытки, возникшие вследствие оплаты плательщиком подложного, похищенного или утраченного чека, возлагаются на плательщика или чекодателя в зависимости от того, по чьей вине они были причинены»).

Бланки чеков являются бланками строгой отчетности и учитываются в банках на внебалансовом счете N 91207 «Бланки строгой отчетности» (А) (Дебет 91207 Кредит 99999).

Внутрибанковские правила проведения операций с чеками, определяющие порядок и условия их использования, должны предусматривать:

- форму чека, перечень его реквизитов (обязательных, дополнительных) и порядок заполнения чека;
- перечень участников расчетов данными чеками;
- срок предъявления чеков к оплате;
- условия оплаты чеков;
- ведение расчетов и состав операций по чекообороту;
- бухгалтерское оформление операций с чеками;
- порядок архивирования чеков.

*Расчеты по инкассо.* Расчеты по инкассо представляют собой банковскую операцию, посредством которой банк по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа. Для осуществления расчетов по инкассо банк-эмитент вправе привлекать другой банк.

Расчеты по инкассо осуществляются на основании платежных требований, оплата которых может производиться по распоряжению плательщика (с акцептом) или без его распоряжения (в безакцептном порядке), и инкас-



совых поручений, оплата которых производится без распоряжения плательщика (в бесспорном порядке).

Платежные требования и инкассовые поручения предъявляются получателем средств (взыскателем) к счету плательщика через банк, обслуживающий получателя средств (взыскателя).

*Расчеты платежными требованиями.* Платежное требование является расчетным документом, содержащим требование кредитора (получателя средств) по основному договору к должнику (плательщику) об уплате определенной денежной суммы через банк.

Платежные требования применяются при расчетах за поставленные товары, выполненные работы, оказанные

услуги, а также в иных случаях, предусмотренных основным договором. Расчеты посредством платежных требований могут осуществляться с предварительным акцептом и без акцепта плательщика.

Без акцепта плательщика расчеты платежными требованиями осуществляются в случаях:

1) установленных законодательством;

2) предусмотренных сторонами по основному договору при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения. В бухгалтерском учете записи аналогичны, составляемым при использовании платежного поручения.

### Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1, П [Электронный ресурс]. — М., [2011]. — Режим доступа: информационно-правовая справочная система КонсультантПлюс.
2. Положение «О безналичных расчетах в Российской Федерации» от 3 октября 2002 г. № 2-П [Электронный ресурс]. — М., [2011]. — Режим доступа : информационно-правовая справочная система КонсультантПлюс.
3. Усатова Л.В., Сероштан М.С., Арская Е.В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: Учебное пособие / Л.В. Усатова [и др.]. — М.: Дашков и К, 2007. — 404 с.

## Информационные аспекты финансовой грамотности индивидуального инвестора на фондовом рынке России

Никитина Л.А., студент; Родина И.Н., студент; Царькова Е.С., студент

Обнинский институт атомной энергетики (ИАТЭ) Национального исследовательского ядерного университета (НИЯУ) «МИФИ»

Современный фондовый рынок в России сравнительно молод, его зарождение происходило в начале 90-х годов. Он относится к категории развивающихся рынков, для которых характерна высокая доходность, но, как правило, и более высокая степень риска. В последние годы на российском рынке ценных бумаг произошел ряд позитивных изменений: повысилась ликвидность рынка и информационная прозрачность эмитентов, укрепилась законодательная база, наработаны новые механизмы защиты прав инвесторов.

Конечно, количество граждан, которые самостоятельно инвестируют свои сбережения на фондовом рынке, пока ничтожно мало по сравнению с развитыми странами, такими, например, как США, где инвестициями на фондовом рынке занимаются около 60 % (по другим оценкам более 70%) домохозяйств страны (у нас пока лишь 0,5%). Развитие российского рынка во многом определяется развитием индивидуального инвестирования, поэтому разработка рекомендаций по формированию стратегии управления индивидуальным инвестированием на фондовом рынке актуальна и практически значима. Финансовый рынок менее привлекателен, т.к. доходы по вкладам не покрывают даже инфляцию, поэтому частные инвесторы обращаются на фондовый рынок.

Данная работа посвящена анализу зависимости акций компаний базовых отраслей российской экономики от различного рода факторов. Для исследования взяты акции компаний следующих отраслей: связь и телекоммуникации, торговля, черная металлургия, нефтегазовая отрасль, банки и финансовые институты. Из каждой отрасли рассматривалось по 5—6 компаний, акции которых наиболее активно торгуются на биржах России — ММВБ и РТС (приложение 1).

На практике существует два метода анализа фондового рынка: технический и фундаментальный. Фундаментальный анализ — термин для обозначения ряда методов прогнозирования рыночной (биржевой) стоимости компании, основанных на анализе финансовых и производственных показателей её деятельности. Фундаментальный анализ используется инвесторами для оценки стоимости компании (или её акций), которая отражает состояние дел в компании, рентабельность её деятельности. При этом анализу подвергаются финансовые показатели компании: выручка, чистая прибыль, чистая стоимость компании, обязательства, денежный поток, величина выплачиваемых дивидендов и производственные показатели компании.

Технический анализ ценных бумаг — это тщательный анализ динамических показателей изменения цен на фон-

довых или валютных рынках. В настоящее время методы технического анализа ценных бумаг можно разделить на две самостоятельные группы:

- аналитические методы технического анализа ценных бумаг — это методы математической аппроксимации базисных временных рядов. Математическая аппроксимация, значит приближенное математическое выражение. Применение математической аппроксимации временных рядов является важным методом прогнозирования поведения фондового рынка;

- графические методы технического анализа ценных бумаг — позволяют сделать анализ закономерностей движения цен при помощи использования графиков. Графический анализ является классическим методом технического анализа ценных бумаг, т. к. он является одним из первых методов, который до сих имеет большое количество сторонников.

На самом деле технический анализ ценных бумаг не изучает и не выявляет причины динамического изменения цен. Технический анализ ценных бумаг следит за тем, в каком направлении движется цена т.к. частный инвестор не всегда обладает информацией о финансовом состоянии эмитентов акций. Если такая динамика будет интерпретирована верно, то прибыль будет гарантированной (например, в 2010 г. на бирже РТС максимальная доходность для частного инвестора составила более 8000 % [3]).

В этом случае главным фактором остаётся время, т. к. вовремя остановленная торговая позиция будет гарантировать финансовый доход. Всё это выглядит довольно просто: если цена достигла нижнего предела — необходимо незамедлительно покупать, а если произошёл скачок цены до верхнего предела, то следует продавать свои акции или ценные бумаги.

На первом этапе работы построены модели парной линейной регрессии между значениями цен закрытия акций компаний различных отраслей (см. Приложение 1) и следующими факторами: индекс ММВБ, индекс РТС, цены на нефть, курс доллара США. Анализ был проведен для 18 наблюдений (период с 24.08.2010 по 22.09.2010).

Результаты расчетов показали, что наиболее сильная корреляция для акций компаний нефтегазового сектора наблюдается со значениями индексов ММВБ и РТС (коэффициенты детерминации выше 80%). А такие факторы, как курс доллара США, цены на нефть оказывают меньшее влияние на изменение результативных показателей.

Похожая ситуация наблюдается и в банковском секторе. Коэффициент детерминации в некоторых моделях превышают 94 % («Сбербанк» и «ВТБ»).

Для отрасли черной металлургии также наблюдается наибольшая связь с названными индексами, о чем свидетельствуют значения коэффициента детерминации, выше 80 % («Северсталь»).

Цены акций компаний отрасли связи и телекоммуникации, а также отрасли торговли из всех рассмотренных факторов наиболее тесно коррелируют с индексом ММВБ, однако в отличие от рассмотренных выше от-

раслей качество моделей ниже, если судить по значениям коэффициента детерминации. (Для компании отрасли связи «МТС»  $R^2=75\%$ , для представителя отрасли торговли «Дикси» — 76%).

Высокая корреляция цен акций компаний рассмотренных отраслей с индексом ММВБ свидетельствует о том, что индивидуальному инвестору при формировании стратегии действия на фондовом рынке следует обращать особое внимание на динамику этого показателя.

Чтобы найти связь между показателями цен акций и факторами, очищенную от влияния времени, были вычислены ряды остатков для зависимых и независимых переменных и построены уравнения регрессии по полученным остаткам. Для вычисления остатков были построены тренды показателей и получены значения этих показателей по уравнению тренда. После вычитания из исходного значения переменной на конкретную дату ее значения по тренду были получены остатки.

В результате процедуры устранения ложной корреляции коэффициенты корреляции и детерминации для построенных моделей снизились.

Если рассматривать исходные уравнения регрессии между ценами акций компаний рассмотренных отраслей и индексом ММВБ и уравнения после очистки переменных от влияния тенденции, то разность коэффициентов корреляции составила от 0,2 до 0,7. Снижение коэффициента корреляции свидетельствует о наличии фиктивной связи. Это говорит о том, что в дальнейшем в модель множественной регрессии необходимо будет включить переменную  $t$  как показатель времени.

Далее в нашей работе используется только индекс ММВБ в качестве объясняющей переменной, поскольку показатели тесноты связи и качества уравнения регрессии с другими факторами ниже.

Чтобы определить скорость, с которой цены акций реагируют на изменение курса индекса ММВБ, мы выявили зависимость котировок акций от индекса ММВБ на предшествующую дату. Расчеты показали, что для некоторых компаний, например банковского и нефтегазового сектора качество моделей ухудшилось или осталось практически неизменным. Таким образом, изменение индекса ММВБ практически сразу находит отражение в ценах акций анализируемых компаний.

Для того чтобы разработать более подробные рекомендации для индивидуальных инвесторов, нами были построены модели множественной регрессии (была выбрана линейная форма модели, поскольку проверка подтвердила линейность связи).

Поскольку одним из условий построения модели множественной регрессии является независимость действия факторов, то для отбора объясняющих показателей необходимо их проверить на коллинеарность. Была построена матрица парных коэффициентов корреляции, которая показала, что такие факторы, как ММВБ, РТС и цены на нефть дублируют друг друга. Поэтому при построении множественной регрессии мы учитывали только индекс

ММВБ. Включение фактора  $t$  в уравнение регрессии для компаний нефтяного сектора и сектора связи и телекоммуникаций приводит к увеличению коэффициента детерминации, поэтому его включение в модель целесообразно, чего нельзя сказать про банковский сектор и торговлю, для которых включение в модель фактора  $t$  не особо существенно. Что же касается черной металлургии, то помимо фактора  $t$  можно включить в качестве объясняющей переменной курс доллара США.

Таким образом, наиболее привлекательными для частного индивидуального инвестора являются акции компаний, курс которых задается рынком, т.е. связан с индексом ММВБ, т.к. информация о его динамике доступна такому инвестору. Основная рекомендация по результатам исследования заключается в следующем: проводить сделки по покупке и продаже акций нефтяного и банковского сектора как наиболее связанных с индексом ММВБ.

### Литература

1. Биржа РТС — <http://www.rts.ru/>;
2. Инвестиционная компания ITinvest — [http://www.itinvest.ru/analytics\\_new/](http://www.itinvest.ru/analytics_new/);
3. Конкурс «Лучший частный инвестор 2010» — <http://investor.rts.ru/>;
4. Практикум по эконометрике: Учебное пособие/ И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Н.М. Гордиенко и др.; под ред. И.И.Елисеевой — М.: Финансы и статистика, 2003;
5. Эконометрика : Учебное пособие под ред. И.И. Елисеевой. -М.: Финансы и статистика, 2003;
6. Электронный ресурс «Анализ рынка» — <http://analizrynka.ru/>;
7. Электронный ресурс «ИнвестФонд» — <http://stocks.investfunds.ru/stocks/7/>.

### ПРИЛОЖЕНИЕ 1

- |                              |                                   |
|------------------------------|-----------------------------------|
| 1. Связь и телекоммуникации: | 2) «Автоваз».                     |
| 2) «Центртелеком»;           | 3. Нефтегазовая отрасль:          |
| 3) «Волгателеком»;           | 1) «ЛУКОЙЛ»;                      |
| 4) «Уралсвязьинформ»;        | 2) «Нефтяная компания «Роснефть»; |
| 5) «МТС»;                    | 3) «Сургутнефтегаз»;              |
| 6) «Таттелеком»;             | 4) «Транснефть»;                  |
| 7) «Сибирьтелеком».          | 5) «Новатэк»;                     |
| 8. Торговля:                 | 6) «Татнефть».                    |
| 1) «Сеть аптек 36,6»;        | Банки и финансовые институты:     |
| 2) «Золото Якутии»;          | 1) «Банк Возрождение»;            |
| 3) «Магнит»;                 | 2) «Банк Москвы»;                 |
| 4) «Дикси»;                  | 3) «Банк Санкт-Петербурга»;       |
| 5) «Седьмой континент»;      | 4) «ВТБ»;                         |
| 6) «ГУМ».                    | 5) «Сбербанк».                    |
| 7. Черная металлургия:       |                                   |
| 1) «Северсталь»;             |                                   |

## Дефицит бюджета РФ и способы его преодоления

Седина А.О., студент

Саратовский государственный социально-экономический университет

**Д**ефицит бюджета — превышение расходов бюджета над его доходами. Дефицит рассматривается как временный, если имеются перспективы его преодоления, и он не составляет более 3% ВВП. Если бюджетный дефицит составляет до 10% суммы доходов — это допустимый дефицит, но если он более 20% суммы доходов — это критический дефицит.

Давайте рассмотрим сложившуюся ситуацию в России. Ведь все знают, что до недавнего времени консолиди-

рованный бюджет РФ был профицитным. Сейчас же в нашем бюджете существует дефицит. И это видно на графике (рис. 1.).

Давайте теперь обратимся к причинам сложившейся ситуации.

Наверное, самой главной причиной дефицита бюджета многие сейчас назовут мировой финансовый кризис. Да отчасти это суждение верно. Кризис сильно повлиял на экономику нашей страны, но и причин для этого

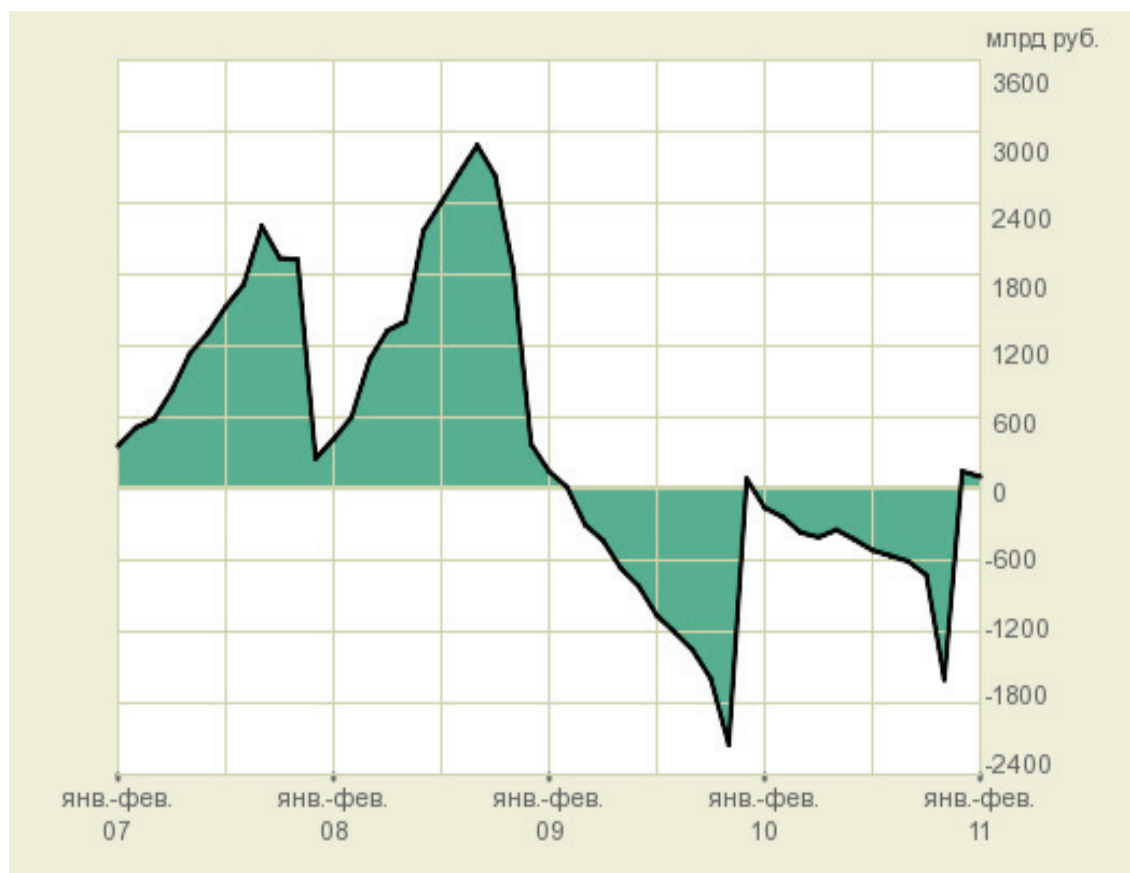


Рис. 1.

было предостаточно и я считаю, что даже если бы кризиса не было, вряд ли бы в нашей стране к концу 2009 года был достаточно большой профицит и был ли бы он вообще. И первой причиной для этого стал бы перегрев экономики. Ведь накануне кризиса российская экономика демонстрировала очень хорошие макроэкономические показатели: значительный профицит бюджета и счета текущих операций, быстрый рост золотовалютных резервов и средств в бюджетных фондах. В экономике сформировались устойчиво низкие процентные ставки, фактически отрицательные в реальном выражении, что привело к бурному росту кредитования. Естественным результатом стал «перегрев» экономики. С одной стороны, это способствовало усилению инфляционного давления, а с другой — быстрому наращиванию внешних заимствований. К тому же экономика нашей страны очень сильно зависит от цен на нефть на мировом рынке. Снижение цен на нефть с мая 2008 года и ограничение заимствований на внешнем рынке вызвали существенное ослабление платежного баланса во втором полугодии. Свою ложку дегтя в августе 2008 года внес и грузино-осетинский конфликт, породивший противостояние России и стран Запада и повлекший за собой отток иностранного капитала из страны.

В 2008 году валютные резервы сократились на 45 млрд долл. США (а золотовалютные — на 51,7 млрд) и фактически перестали выполнять функцию источника

денежного предложения. Их сокращение привело к серьезному замедлению денежного предложения. За 2008 год в России заметно снизилось количество выдаваемых кредитов населению и предприятиям. И все же в 2008 году мы видим достаточно большой профицит.

Но и кризис не закончился в 2008 году а лишь набирал свои обороты. Самый сильный удар на экономику страны пришелся именно на 2009 год.

Как заявил президент РФ Дмитрий Медведев в ежегодном послании парламенту: «Экономический спад оказался более глубоким, чем в большинстве стран»

Российскому руководству в 2009 году не удалось в полной мере справиться с такой проблемой, как безработица, считает президент. Это сложная и комплексная проблема.

Еще одной нерешенной проблемой он считает то, что РФ в 2009 году не удалось снизить зависимость экономики от экспорта сырья. «У нас осталась прежняя экономическая система, за один год эту задачу не решить. С одной стороны, мы получаем больше денег от экспорта сырья, но с другой — провал в ценах на сырье негативно сказывается на нашей экономике», — подчеркнул глава государства.

Также одной из серьезных проблем Д.Медведев считает большое количество неконкурентоспособных предприятий в РФ. «Инновационное развитие производства должно быть приоритетным», — уверен он.



Главным поражением 2009 года Алексей Кудрин (министр финансов) назвал снижение ВВП по итогам года на 8,5%, а главным достижением — выход российской экономики из рецессии в третьем квартале.

Объем ВВП России за 2010 год, по оценке Росстата, составил в текущих ценах 44,5 трлн. рублей. Реальный объем относительно 2009 года повысился на 4%. Таким был первоначальный прогноз Минэкономразвития на 2010 год. В 2009 году ВВП России провалился на 7,8%. Драйверами роста стали объем добычи полезных ископаемых, обрабатывающая промышленность, транспорт и связь, оптовая и розничная торговля, свидетельствует Росстат. В текущих ценах в 2010 году объем добычи полезных ископаемых вырос на 4,8% по сравнению с 2009 годом, обрабатывающее производство — на 13,4%, услуги транспорта и связи прибавили 7%, оптовая и розничная торговля выросли на 4,5%.

Конечно, большой проблемой в РФ за 2010 год стали пожары летом, и большое количество государственных средств были потрачены на преодоления такой сложной ситуации. Но если давать оценку всему происходящему, то можно сказать что не все так плачевно как кажется. Россия потихоньку выходит из кризиса, который привел к такому дефициту. Соответственно и дефицит будет с каждым годом уменьшаться.

Бюджетный дефицит — это финансовое явление, с которым в те или иные периоды своей истории неизбежно сталкивались все государства мира. Бесспорно, бюджетный дефицит — нежелательное для государства явление: его финансирование на основе денежной эмиссии гарантированно ведет к инфляции, с помощью не эмиссионных средств — к росту государственного долга.

К 2015 году необходимо ликвидировать дефицит федерального бюджета, заявил премьер-министр РФ Владимир Путин на совещании по вопросам совершенствования межбюджетных отношений.

Как уточнил глава Минфина, это может произойти и раньше, если цены на нефть будут оставаться на высоком уровне — около \$100 за баррель. По его словам, в случае такого развития ситуации нулевой дефицит бюджета РФ может быть достигнут уже в 2014 году. Вице-премьер подчеркнул, что цены на нефть позволяют сокращать дефицит бюджета. «Цены на нефть помогают, и уже в этом году дефицит бюджета станет меньше», — констатировал Кудрин.

На 2011 год дефицит бюджета запланирован на уровне 3,6% ВВП, в 2012 году — 3,1% ВВП, в 2013 году — 2,9% ВВП. Ранее Кудрин заявлял, что дефицит федерального бюджета РФ в 2011 году составит меньше 3% ВВП. Выступая в начале февраля на форуме «Россия 2011», он уточнил, что это возможно при сохранении высоких цен на нефть.

Конечно, правительство РФ говорит о выходе на нулевой дефицит бюджета к 2015 году, не только надеясь на повышение цен на нефть. Ведь это было бы смешно. Хотя мы можем с уверенностью сказать, что цены на нефть за этот год сильно выросли, и я думаю, что после сложившейся ситуации в Ливии это только подхлестнет цены на рост еще сильнее. Сейчас цена за баррель составляет 166 \$

Но как я уже упоминала, кроме роста цен на нефть, правительство РФ планирует сократить расходы и снизить инфляцию. Встает вопрос, каким образом это будет сделано. Ведь на данный момент 80 % расходов бюджета составляют социальные расходы. А оставшиеся 20 % приходится на финансирование, так необходимых для стимулирования производства, федеральных целевых программ. Сокращение таких госрасходов означало бы существенное сжатие инвестиционных возможностей и чревато притормаживанием экономического роста. И если следовать логике, то сокращение расходов на данный момент просто не представляется возможным. И в ближайшем будущем Россию ждет наоборот увеличение расходов. Ведь скоро выборы, а соответственно и расходы на социальную сферу возрастут. Кроме того, проведение саммита АТЭС приведет к росту расходов. Нельзя забывать и про Олимпиаду в Сочи в 2014 году, про Чемпионат мира по футболу в 2018, а как же реформа милиции, «Сколково» и многое, многое другое. При таком бешеном ритме роста расходов, сокращение их просто невозможно.

Соответственно если нет возможности сократить расходы будут увеличиваться доходы. Каким образом можно только гадать. Возможно, это будет увеличение налоговой нагрузки, возможно государственные займы, а может выпуск облигаций федеральных займов. Никто сейчас еще не готов ответить на это вопрос.

Но уже сейчас можно с уверенностью сказать, что возможность выхода на нулевой дефицит до 2015 года стоит под большим вопросом. Делая вывод из всего выше сказанного можно сказать, что такое решение правительства слишком оптимистично на данный момент.

## Современные тенденции и перспективы развития банковского сектора экономики

Седина А.О., студент

Саратовский государственный социально-экономический университет

Для того чтобы оценить тенденции и перспективы развития банковского сектора нужно отследить динамику его развития за последние несколько лет.

И в качестве первой тенденции можно выделить снижение количества действующих кредитных организаций на территории РФ. Еще с 2004 многие Кредитные органи-

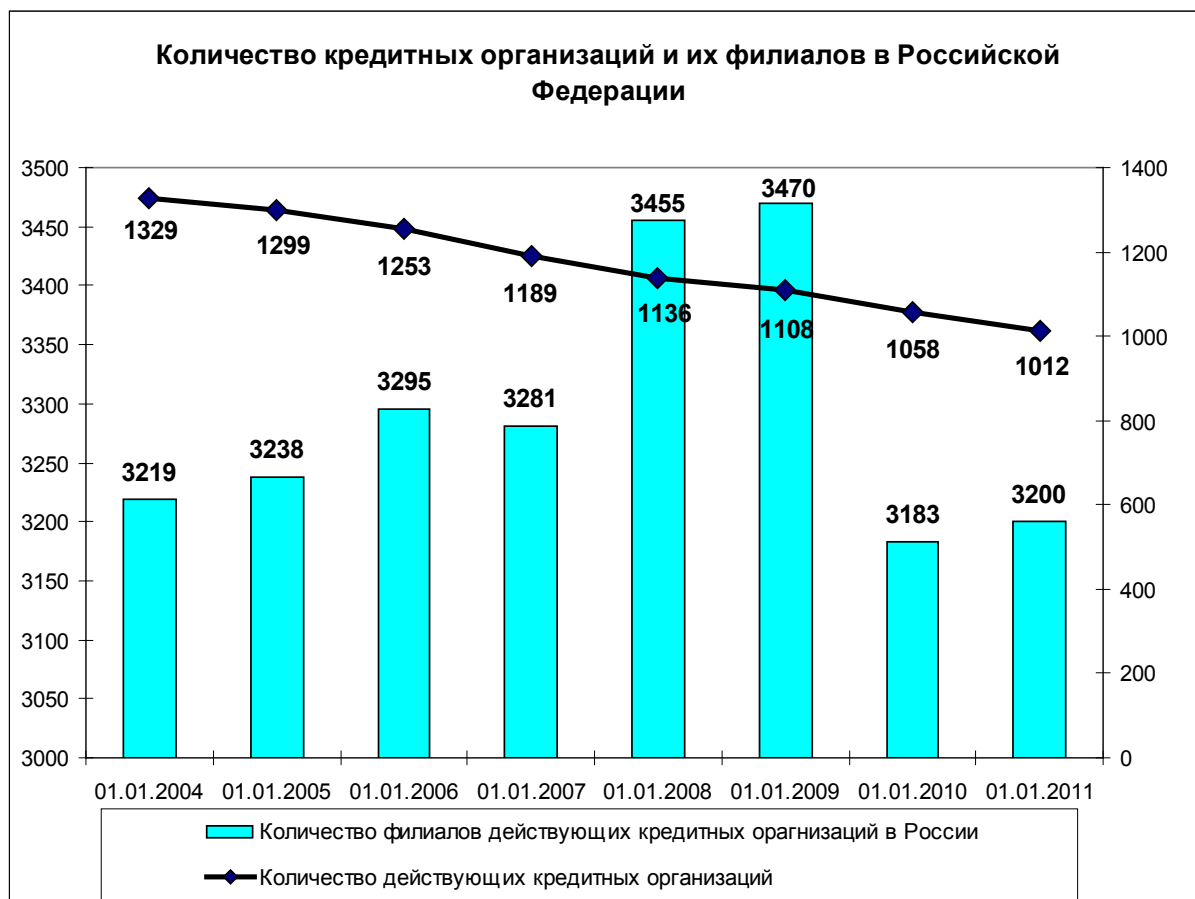


График 1.

зации стали укрупняться и объединяться. Это можно увидеть на графике 1.<sup>1</sup>

Количество действующих кредитных организаций уменьшилось с 1329 до 1012 всего за 8 лет. Если говорить о перспективах в этой области, то, по словам Алексея Кудрина количество банков за 2011 сократится до 960–950.

Такие изменения могут быть вызваны различными причинами:

1. под влиянием административных факторов, главным из которых является отзыв лицензий
2. под влиянием рыночных факторов.

К примеру, одним из рыночных факторов был и остается мировой финансовый кризис.

Хотя можно сказать, что кризис не повлиял на объем предоставления кредитов, привлечения депозитов и посредничества в расчетах многих российских банков. По статистическим данным опубликованным Центральным Банком РФ на конец марта 2011 года, объем активных операций на начало 2009 года составляло 13874,9 млрд. руб., на начало 2010 года 13872,8 млрд.руб., а на начало 2011 уже 16099 млрд.руб.<sup>2</sup>

Значительно увеличился в 2010 году объем кредитования нефинансовых организаций-резидентов. Увеличение составило 1273 млрд. руб. Так же в 2010 году увеличился объем кредитования финансового сектора, почти в 1,5 раза.

Нельзя не согласиться с тем, что российская банковская система достаточно динамично преодолевает последствия финансового кризиса. Уверенно растут объемы вкладов, размещаемых в банках населением, увеличиваются объемы кредитования как юридических, так и физических лиц.

Если говорить о перспективах развития, то первым можно выделить наращивание капитала банками. Требования ЦБ к коммерческим банкам ужесточились и одним из таких стало требование о минимальном размере капитала. К примеру с 1 января 2012 г. он не должен быть менее 180 млн руб. Так же будут меняться требования к уровню достаточности и качества капитала, это связано с внедрением принципов Базеля II, и дальнейший переход к принципу Базеля III. И третье, и самое важное изменение в банковском секторе, связанное с капиталом это

<sup>1</sup> Обзор банковского сектора российской Федерации за март 2011 года, Аналитические показатели, опубликованные департаментом банковского регулирования и надзора Центрального Банка РФ, стр. 4. таблица 3.

<sup>2</sup> Обзор банковского сектора российской Федерации за март 2011 года, Аналитические показатели, опубликованные департаментом банковского регулирования и надзора Центрального Банка РФ, стр. 16. таблица 15.

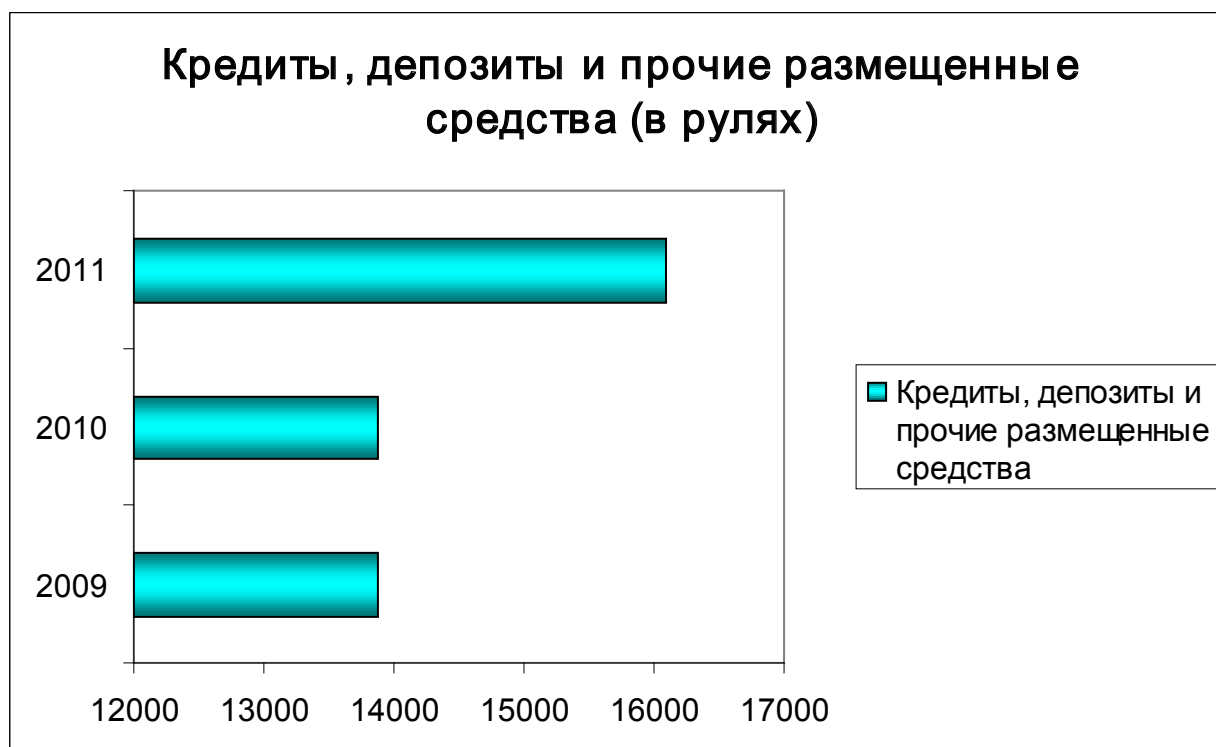


График 1.

повышения конкурентоспособности и устойчивости. Банки будут сами стремиться к наращиванию своего капитала и повышению его качества. Потенциал для увеличения конкуренции в банковском секторе большой. Частные банки быстрее реагируют на ситуацию, внедряют инновации, ищут новые ниши, теснее взаимодействуют со своими клиентами. В этом их традиционные преимущества, которые можно наблюдать во многих других государствах.

Второй перспективой я бы выделила сокращение доли банков с государственным участием и развитие здоровой конкуренции в банковском секторе. В проекте стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года можно ясно выделить решение ЦБ об уменьшении количества госбанков. И как мне кажется, этот процесс будет развиваться в двух направлениях — сокращение самой доли участия государства в конкретных кредитных организациях, а также постепенное увеличение конкурентоспособности частных банков.<sup>1</sup>

Отдельного внимания заслуживает вопрос повышения дисциплины в банковском бизнесе. Не секрет, что зачастую банки, мягко говоря, приукрашивают свою отчетность, стремясь выглядеть более солидно. Здесь видятся следующие перспективы: будет продолжаться работа по повышению содержательности публично раскрываемой информации. Это делается для того, чтобы участники рынка могли адекватно оценить:

1. сферы деятельности кредитной организации,
2. ее подверженность риску,
3. качество управления рисками,
4. величину капитала и уровень его достаточности.

Так же я хотела бы еще отметить развитие банковского надзора. Основные ориентиры такого совершенствования выделены в проекте Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. Приоритетами в совершенствовании банковского регулирования и надзора в проекте Стратегии названы:

1. повышение уровня централизации и эффективности банковского регулирования и надзора,
2. приведение полномочий Банка России в соответствие с международными требованиями и стандартами,
3. повышение роли содержательного подхода к оценке рисков кредитных организаций,
4. осуществление надзора на консолидированной основе,
5. расширение перечня применяемых Банком России мер надзорного реагирования.

Специального рассмотрения требует рынок кредитных карт РФ. В 2010 году появилась тенденция выпуска на рынок большого количества кобрендовых проектов. Я бы отметила, что данный вид услуг еще будет развиваться, ведь они имеют свои преимущества среди всего вида кредитных карт, главным из которых является удобство их использования.

<sup>1</sup> Журнал «Деньги и Кредит» 2 выпуск 2011 года, Статья «Российская банковская система на современном этапе» стр 3.

Отдельно можно отметить развитие такой банковской услуги, как private banking. **Private banking, или VIP-Banking**, — это банковский сектор, ориентированный на обслуживание обеспеченных клиентов. Эти услуги предоставляются клиентам, которые, во-первых, не являются профессионалами в банковском и инвестиционном бизнесе, а, во-вторых, размер инвестиционных активов которых составляет не менее 1 млн. долларов. Каждый состоятельный клиент пользуется услугами персонального консультанта. Последний вместе с клиентом подбирает наилучшую инвестиционную стратегию в зависимости от непосредственных нужд клиента, а также делает все возможное для урегулирования всех финансовых проблем состоятельного лица. Если говорить об этом виде услуг, то он имеет свое место быть и развиваться на рынке банковских услуг, т.к. в ближайшие годы число состоятельных клиентов будет расти по меньшей мере на 5% в год, подсчитали аналитики Citigroup.<sup>1</sup>

Одной из наиболее востребованных банковских услуг на Российском рынке сейчас интернет-банкинг. Именно этот вид услуг набирает сейчас все большие обороты. К сожалению, не все банки предоставляют подобный вид услуг. Сама сталкивалась с ситуацией, когда хотелось узнать о количестве оставшихся денежных средств на счете

банковской карты не отходя от рабочего места, но, к сожалению мой банк не поддерживал такой вид услуг. Стандартный набор услуг современных систем интернет-банкинга уже почти не уступает офлайновому предложению. А наиболее продвинутыми решениями, кроме привычных опций по внутри- и межбанковским платежам, переводу средств и отслеживанию выполняемых операций, являются возможности оплаты штрафов ГИБДД, налогов, услуг ЖКХ и даже покупку авиабилетов. Новые сервисы Интернет-банкинга весьма привлекательны для клиентов — они удобны и позволяют проводить платежи быстрее и дешевле, чем в офисе банка.

Делая вывод из вышесказанного можно отметить, что банковский сектор в России развивается, и будет развиваться еще на протяжении многих лет. Портфель банковских услуг пополняется все новыми, инновационными видами. И никакие кризисы не разрушат сложившуюся в России банковскую систему. Этого не допустят как руководители самих банков, так и государство в целом. Развитие конкурентоспособности среди банков, долгосрочное и среднесрочное планирование и усовершенствования в банковском законодательстве приведут к стабилизации банковской системы в РФ.

#### Литература

1. Обзор банковского сектора экономики Российской Федерации за март 2011 года, опубликованный департаментом банковского регулирования и надзора Центрального Банка РФ за март 2011 года.
2. Журнал «Деньги и Кредит» 2 выпуск 2011 года. Статья «Российская банковская система на современном этапе»
3. [http://www.vip-money.com/articles/f\\_bussines.htm](http://www.vip-money.com/articles/f_bussines.htm)
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2009 год, опубликованный ЦБ Российской Федерации.
5. Проект стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г

## Централизация инспекционной деятельности Территориальных учреждений Банка России Дальневосточного федерального округа

Чёрненко Е.П., аспирант

Амурский государственный университет (г. Благовещенск)

Научный руководитель – Симутина Н.Л., кандидат экономических наук, профессор

В соответствии с решением Совета директоров Банка России с Указанием № 2077-У от 24 сентября 2008 г. с 1 января 2009 года был начат эксперимент по централизации инспекционной деятельности Банка России, который принципиально меняет организационную структуру инспектирования.

Целью организационных преобразований является по-

вышение надзорной результативности и качества проверок кредитных организаций на основе:

- повышения объективности деятельности инспекторов на основе усиления их независимости;
- возможности рационализации и оптимизации использования кадровых ресурсов, перераспределения и «выравнивания» инспекционной нагрузки;

<sup>1</sup> [http://www.vip-money.com/articles/f\\_bussines.htm](http://www.vip-money.com/articles/f_bussines.htm).



— повышения профессионализма и компетентности инспекторов в ходе участия в проверках кредитных организаций, расположенных в других регионах, а также обмена опытом. [3]

До начала эксперимента инспекционные подразделения входили в штат территориальных учреждений Банка России, после централизации данные подразделения будут постепенно вводиться в штат межрегиональных инспекций, которые сформированы в федеральных округах, как их внутренние структурные подразделения, но территориально будут располагаться по месту нахождения территориального учреждения.

Данный эксперимент предполагает дальнейшую апробацию предоставляемых возможностей, а именно:

- повышение независимости инспекторов;
- маневрирование инспекционными ресурсами;
- обмен опытом;
- взаимное повышение требований подразделений инспектирования и надзора к качеству работы.

В соответствии с Распоряжением от 8 сентября 2010 года № Р-1113 утвержден план поэтапной централизации инспекционной деятельности, согласно которому с 1 января 2011 года вместо инспекционных подразделений Территориальных учреждений Банка России, осуществляющих деятельность в Дальневосточном федеральном округе, созданы межрегиональные Инспекции, которые входят в структуру Главной инспекции кредитных организаций Банка России № 8 (г. Хабаровск).

В ГУ Банка России по Магаданской области, ГУ Банка России по Еврейской автономной области, ГУ Банка России по Чукотскому автономному округу упразднена функция инспектирования в связи с тем, что институциональная структура банковского сектора данных регионов представлена структурными подразделениями, головные офисы которых находятся в других регионах.

**К структурным подразделениям кредитной организации** относятся:

- головной офис кредитной организации;
  - филиалы кредитной организации;
  - представительство кредитной организации;
  - внутреннее структурное подразделение кредитной организации или филиала кредитной организации;
  - внутреннее структурное подразделение, открытое вне местонахождения кредитной организации (ее филиала):
    - дополнительный офис;
    - кредитно-кассовый офис;
    - операционный офис;
    - операционная касса вне кассового узла;
  - иное внутреннее структурное подразделение кредитной организации или филиала кредитной организации.
- [2, п. 1.5]

Порядок проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) территориальными учреждениями Банка России Дальневосточного федерального округа и порядок организации инспекционной деятельности Банка России осуществляются в соответствии с:

— Инструкцией Банка России от 25 августа 2003 года № 105-И «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями Центрального Банка Российской Федерации»;

— Инструкцией Банка России от 1 декабря 2003 года № 108-И «Об организации инспекционной деятельности Центрального Банка (Банка России)»;

— Указанием Банка России от 13 января 2005 года № 1542-У «Об особенностях проведения проверок банков с участием служащих государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов»»;

— иными распорядительными документами Банка России и Главной инспекции кредитной организации Банка России.

В связи с изменениями, внесенными в нормативные документы Банка России по инспекционной деятельности, проверки по вопросу выполнения кредитными организациями нормативов обязательных резервов, а также проверки уполномоченных банков (их филиалов) по вопросу организации работы, совершения и учета операций с наличной валютой и чеками включаются в Сводный план комплексных и тематических проверок.

Кроме того, внесены изменения в части периодичности проведения проверок выполнения кредитными организациями нормативов обязательных резервов не реже одного раза в 24 месяца, вместо одного раза в 12 месяцев. При этом в случае выявления нарушения, повлекшего применение штрафа, следующая проверка проводится не позднее 12 месяцев с даты завершения предыдущей проверки. [1, п. 10.1]

Планирование и организация проверок по вопросу осуществления контроля над соблюдением кредитными организациями ведения кассовых операций и работы с наличными деньгами осуществляются с учетом особенностей, определенных нормативными актами Банка России по организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации (Приложение 9 к Положению ЦБ РФ № 14-П от 05 января 1998 г. «О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации»)

Если раньше проверки по отдельным вопросам деятельности кредитных организаций (их филиалов) проводились согласно плану Главного управления, то с 1 января 2011 года планы территориальных учреждений Банка России отменены, и все проверки, вне зависимости от проверяемых направлений деятельности кредитных организаций (их филиалов) и количества вопросов по тематике проверки, должны быть включены в Сводный годовой план комплексных и тематических проверок кредитных организаций (их филиалов). До 2011 года согласование проверок внутренних структурных подразделений кредитных организаций осуществлялся только с территориальными учреждениями, надзирающими за деятельностью головных офисов кредитных организаций. [4, с. 25]

Согласование организации и проведение проверок головного офиса кредитной организации или иного струк-

турного подразделения кредитной организации, надзор за деятельностью головного офиса и структурных подразделений которой осуществляют разные территориальные учреждения Банка России, будет подлежать предварительному согласованию с территориальным учреждением Банка России, осуществляющим надзор за деятельностью структурных подразделений кредитной организации, в части проверяемого периода, а также вопросов, которые подлежат проверке и срока их проведения.

Предложение о проведении проверки головного офиса кредитной организации и (или) иного структурного подразделения кредитной организации, подготавливаемое территориальным учреждением Банка России, осуществляющим надзор за деятельностью головного офиса кредитной организации, или территориальным учреждением Банка России, осуществляющим надзор за деятельностью структурного подразделения кредитной организации, с 1 января 2011 года направляется:

- на согласование в территориальное учреждение Банка России, осуществляющее надзор за деятельностью структурного подразделения кредитной организации, или территориальное учреждение Банка России, осуществляющее надзор за деятельностью головного офиса кредитной организации;

- в межрегиональную инспекцию, координирующую инспекционную деятельность территориального учреждения Банка России.

Территориальное учреждение Банка России, получившее предложение:

- рассматривает предложение, при необходимости взаимодействует с территориальным учреждением Банка России, направившим предложение, для уточнения вопросов, подлежащих предварительному согласованию, и определяет необходимость проведения проверки структурных подразделений кредитной организации в составе межрегиональной проверки;

- направляет копию поступившего предложения, а также мотивированное мнение о согласовании (несогласовании) с поступившим предложением на согласование в межрегиональную инспекцию.

Межрегиональная инспекция:

- осуществляет согласование проведения проверки структурного подразделения кредитной организации;

- информирует о результатах согласования Главную инспекцию кредитных организаций Банка России № 8, в том числе территориальное учреждение Банка России Дальневосточного федерального округа, направившее предложение, и территориальное учреждение Банка России, получившее предложение.

Главная инспекция кредитных организаций Банка России № 8 направляет в территориальное учреждение уведомление о включенных в Сводный план проверках кредитных организаций (их филиалов), надзор за деятельностью которых они осуществляют.

С 1 января 2011 года формирование предложений в ГУ Банка России по Чукотскому автономному округу в Сводный план, а также внесение изменений в Сводный план, подготовка предложений по проведению внеплановых проверок осуществляются отделом банковского надзора, финансового мониторинга и валютного контроля на постоянной основе (упраздненный отдел банковского надзора и инспектирования кредитных организаций) с целью:

- оптимизации проверок;
- упорядочения сроков их начала и проведения;
- исключения дублирования проверяемых вопросов и иной несогласованности действий структурных подразделений Главного управления.

Территориальные учреждения Банка России по Дальневосточному федеральному округу (в том числе ТУ по местонахождению, в которых не создаются Инспекции) будут осуществлять взаимодействие с Межрегиональной инспекцией № 8 в рамках регламента.

В данном регламенте будут отражены вопросы:

- материально-технического обеспечения;
- программного обеспечения;
- документационного и иного обеспечения;
- организации информационного обмена при подготовке предложений в проект Сводного плана;
- организации проведения проверок.

Документационное взаимодействие Главной инспекции кредитных организаций, территориальных учреждений и межрегиональных инспекций (в том числе внутренних структурных подразделений) будет осуществляться на основе принятой технологии взаимоувязанного документооборота (Система автоматизации документооборота и делопроизводства ВД САДД БР).

Несмотря на упразднение в трех Главных управлениях функции инспектирования, ими также будут разработаны регламенты взаимодействия с Межрегиональной инспекцией № 8. Согласно проекту данного регламента, отдельные функции Инспекции могут быть возложены на структурные подразделения Территориальных учреждений.

Реализация мероприятий по централизации инспекционной деятельности Банка России, несомненно, должна привести к повышению результативности и качества инспекционной деятельности, эффективности надзорного блока в целом.

### *Литература*

1. Инструкция ЦБ РФ № 105-И «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) от 25 августа 2003 г.
2. Инструкции ЦБ РФ № 108-И «Об организации инспекционной деятельности Центрального Банка (Банка России)» от 01 декабря 2003 г.

3. Офиц. сайт Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). 2011. <http://www.cbr.ru/>.
4. Распоряжение ЦБ РФ № Р-1113 «Об организации проведения поэтапной централизации инспекционной деятельности Банка России» от 08 сентября 2010 г.

## Кредитные карты как новый вид розничного кредитования

Чернышов А.С., аспирант кафедры финансов и кредита  
Белгородский университет потребительской кооперации

**К**редитные карты стали одним из наиболее успешных и прибыльных розничных продуктов. Самую первую кредитную карту выпустил Bank of America в 1958 году. Сейчас во всем мире в обороте находится примерно два миллиарда карт и основными брендами являются Visa и MasterCard.

Их принятие в глобальном масштабе привело к появлению огромной и сложной индустрии. Многие кредитные карты предлагают сейчас дополнительные преимущества своим держателям, но кредитная карта главным образом обеспечивает три функции.

1. Способ платежа. Кредитные карты обеспечивают безналичную форму платежа. На заре развития индустрии такие платежи осуществлялись с выдачей бумажных квитанций, но сегодня подавляющее большинство платежей выполняется электронным способом.

2. Способ платежной гарантии. Большинство гостиниц требует заранее оплачивать номер или же предоставить отпечаток кредитной карты, чтобы оградить себя от риска, связанного с выпиской клиента без оплаты.

3. Револьверный кредит. Такой кредит предоставляет клиентам кредитную линию, по которой заранее установлен определенный лимит, поэтому клиенты могут снимать деньги без специального разрешения. От держателя карты не требуется полный расчет в конце отчетного периода, однако он должен выполнить минимальную оплату, которая в целом определяется как процент от неуплаченного остатка.

Сегодня многие российские банки предлагают дебетовые карты, которые выполняют первые две из указанных выше их функций. Основное отличие дебетовых карт заключается в том, что эти карты связаны с банковским счетом клиента, который дебетуется в момент со всеми преимуществами их сетевого обслуживания. В некоторых странах дебетовые карты более распространены, чем кредитные карты, в особенности, если предусмотрены регулятивные ограничения по эмиссии кредитных карт клиентам.

По мере развития рынка кредитных карт, резко возросло количество дополнительных преимуществ, предлагаемых клиентам. Этому способствовало два фактора.

1. Конкуренция. Эмитенты соревнуются друг с другом в завоевании клиентов. Дополнительные преимущества дают им конкурентные возможности, которые основаны не только на вариациях ежегодно назначаемой комиссии или применяемых процентных ставок.

2. Сегментация рынка. Предоставляя карты различных брендов, с разными структурами ценообразования и функциями, эмитенты могут сегментировать рынок более эффективно. Типичная карта массового рынка может иметь высокую процентную ставку и низкую ежегодную комиссию или же комиссия не предусмотрена вообще. Карта класса «Премьер» обычно имеет высокую комиссию, низкую процентную ставку и предлагает ряд дополнительных преимуществ [2].

Сегментация же рынка в основном базируется на осознании эмитентами того факта, что потребности клиентов массово-розничного сегмента и массово-состоятельного сегмента различны.

Массово-розничный сегмент. Клиенты массового рынка очень восприимчивы к ценам, другими словами, к ежегодно устанавливаемым комиссиям по картам, однако их практически не волнует реальный уровень процентов, начисляемых на остатки по продлеваемым кредитам. Ставки на продление кредита по картам массового рынка относительно высоки, притом, что стоимости транзакций, известные по выставленным счетам, достаточно низкие.

Массово-состоятельный сегмент. Клиенты массово-состоятельного сегмента менее чувствительны к изменениям ежегодных комиссий, чем клиенты массового рынка; их более волнует статус конкретной карты и уровень предоставляемого кредитного лимита. Последний фактор очень важен, так как расходы, связанные в частности с международными поездками, могут быть весьма значительными. Любопытно, кто сталкивался со случаями отклонения карты как средства платежа, знает, сколько неудобств возникает из-за этого и как опасно оказаться в подобной ситуации в чужой стране, за тысячи километров от дома. Эмитенты требуют, чтобы держатель различных карт имел определенный минимальный уровень дохода. Какой-либо плательщик по кредитной карте класса Gold может косвенным образом заявлять о своем уровне дохода. Счета по картам массово-состоятельного сегмента в целом высоки, особенно для людей, использующих карты для оплаты командировок. Ставки на продление кредита обычно более низкие, чем по картам массового рынка; однако многие держатели карт пользуются ими, прежде всего, как платежными (расходными) картами и полностью погашают неуплаченный остаток каждый месяц.

Благодаря сегментированию рынка эмитенты кредитных карт стремятся извлечь максимально возможную

прибыль из каждого сегмента. Перечислим ключевых участников, этого бизнеса.

1. Операторы сети/бренда. Visa и MasterCard от имени своих членов оперируют двумя крупнейшими международными сетями. В отношении обеих организаций проводились определенные правовые действия и регулятивные расследования, касающихся возможных случаев противоконкурентной практики предоставления услуг по кредитным картам и назначения цен на них. Они не эмитируют кредитные карты как таковые, не управляют дебиторской задолженностью по ним и не фиксируют эту задолженность.

2. Эмитенты. На заре развития индустрии эмитентами в основном были банки, но с течением времени резко возросло количество небанковских учреждений, эмитирующих кредитные карты. Небольшой процент таких эмитентов управляют собственным бизнесом по кредитным картам, и финансирует дебиторскую задолженность. Многие другие карты, обычно называемые кредитными картами для групп лиц, объединенных общими интересами, эмитируются от имени конкретной организации или ассоциации со значительной базой членов, однако бизнес фактически ведется банком. Ассоциация может предлагать своим членам более выгодные условия в смысле установления цен и дополнительных функций по картам, в то время как банк получает преимущество относительно дешевого способа их создания.

3. Торговцы. Термин «торговец» используется для всех организаций, принимающих платежи по кредитным картам, включая розничные торговые точки, гостиницы, авиакомпании, туристические фирмы, рестораны. Этот перечень далеко не полный. Сегодня большинство предприятий, продающих продукты и услуги розничным торговцам, принимают кредитные карты. Резкий рост количества компаний, которые работают через Интернет, способствовал еще большему повышению значимости платежей по кредитным картам.

В таких странах, как Китай, где банковская, расчетная и платежная системы относительно не развиты, многие компании используют кредитные карты для платежей поставщикам.

Банки обслуживающие торговцев. Это банки, которые производят обслуживание платежей для торговца. Они обеспечивают перевод средств на банковский счет торговца в согласованный срок. Когда платежи осуществлялись с бумажных квитанций, они обрабатывались преимущественно вручную; в настоящее время обработка максимально автоматизирована.

За данную услугу банк взимает с торговца комиссию установленного размера за каждую совершенную транзакцию. Эта комиссия заранее оговаривается банком и торговцем. Для небольших фирм розничной торговли она обычно составляет 3–4% от стоимости транзакций. В отношении крупных торговых компаний, таких как Wall-Mart и Carrefour, обладающих большей рыночной властью, устанавливаются более низкие расценки.

Комиссия, назначаемая торговцу, подразделяется на три части — между банком, обслуживающим торговца, сетевым провайдером и банком эмитентом.

На приведенной схеме (Рис. 1) показаны потоки, связанные со стандартной транзакцией по кредитной карте. Когда вся транзакция выполняется электронным образом, проводятся описанные ниже действия, и для завершения транзакции требуется всего одна-две секунды

Держатель кредитной карты делает запрос на платеж, предоставляет карту, которую считывает специальное устройство в торговой точке, после чего данные карты и запрашиваемая сумма покупки передаются в банк, обслуживающий торговца.

Затем банк, обслуживающий торговую компанию, передает запрос, который проведен по сети оператора кредитных карт, в банк эмитента кредитных карт. Такая сеть может иметь всемирный масштаб для осуществления зарубежных транзакций или же это полностью национальная сеть. В некоторых случаях (особенно это касается крупнейших банков страны) банк торговца и банк эмитента-держателя карты — один и тот же банк.

Если сформирована сеть связи и работают системы банка эмитента, производится верификация данных карты. Банк эмитента решает, автоматизировать или отклонить платежный запрос. Это включает проверку стоимости транзакции на основе доступного кредита держателя карты, а также ряд дополнительных проверок в целях безопасности для выявления любых попыток мошенничества, после чего запрос одобряется или отклоняется. Ответ передается обратно в банк торговца, вместе с кодом авторизации, если транзакция одобрена.

Если по какой-либо причине системы банка недоступны, сетевой оператор может принять необходимые меры для авторизации одобрения транзакций до какого-либо определенного уровня. В данном случае сетевой оператор действует от имени эмитента.

Затем торговец получает авторизационное одобрение или отклонение. Держатель карты ставит подпись, и ему выдается копия данных транзакций на бумаге. Транзакция завершена.

Если торговая точка не оборудована считывающим устройством или оборудованием для отправки запроса на авторизацию электронным способом, авторизация обычно запрашивается по телефонному звонку в банк, обслуживающий торговца. Полученные в результате чеки — это лишь документы, регистрирующие выполнение транзакций. Банк торговца выдает распоряжение о сборе чеков или же они доставляются в центр обработки банка в конце каждого дня.

В конце рабочего дня банк, обслуживающий торговца, принимает все собранные чеки и вводит их в свою систему. Затем вместе с уведомлениями, полученными в течение дня по электронной связи, они объединяются в файл такого формата, который определяется оператором сети кредитных карт, и передаются соответствующему оператору.



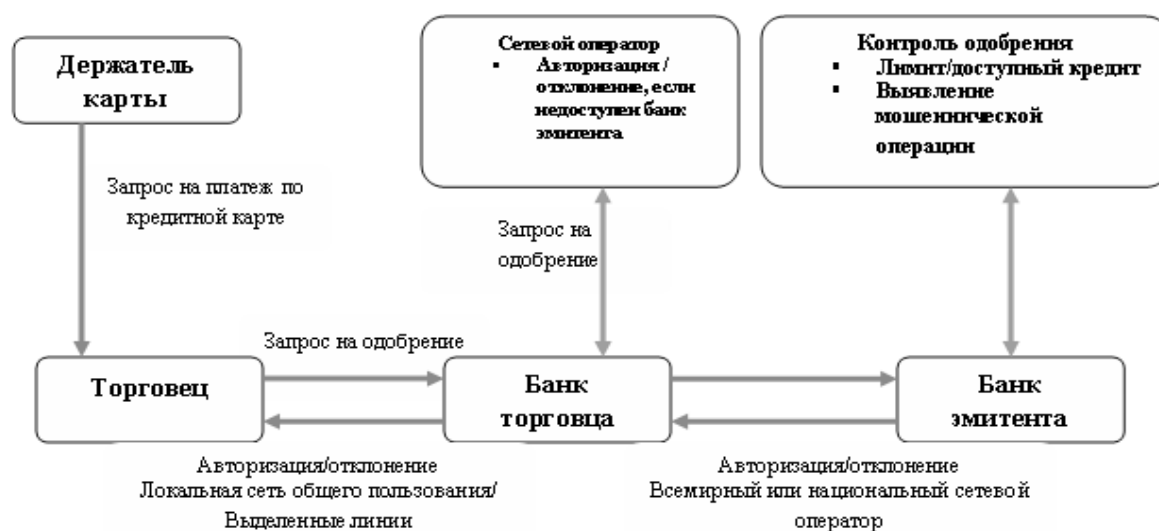


Рис. 1. Потoki, включенные в стандартную транзакцию по кредитной карте [1]

Сетевой оператор комбинирует все уведомления о продажах, полученные от банков, обслуживающих торговцев, а затем сортирует их по банку эмитента. Каждая транзакция в иностранной валюте переводится в базовую валюту банков эмитентов. Индивидуальные файлы передаются каждому из банков эмитента.

Банк эмитента затем выполняет основные проверки достоверности этих данных, контролируя, например, правильность кодов авторизации, а также тот факт, что принятые транзакции не являются просто дубликатами полученных ранее и уже обработанных транзакций. Эмитент записывает каждую транзакцию на соответствующий счет держателя карты. Кроме того, он выдает платежные инструкции для банков каждого из торговцев, которым необходимо выполнить платеж. Платежи осуществляются через клиринговую или платежную систему. Используемая система будет зависеть от того, находятся ли банки эмитента и торговца в одной сети и той же сети страны.

Когда перевод средств завершен, банк, обслуживающий торговцев, зачисляет на каждый счет торговца нужную сумму, за вычетом необходимой комиссии. В конечном итоге торговец получает платеж, процедура обычно происходит в течение двух-трех рабочих дней, отсчитываемых от даты фактической покупки товара. Это быстрый и гарантированный способ оплаты в определенной мере способствует компенсации начисленных комиссий. Ответственность за убытки из-за мошенничества лежит на банке эмитента и держателе карты, если платеж авторизован банком эмитента, и на торговце, если авторизация не была выдана. В конце периода выставления счета, банк эмитента подготавливает и высылает держателю карты отчет по транзакциям.

Процессы оценки кредита и одобрения транзакции подвергаются максимальной стандартизации, операции по которой достаточно хорошо авторизованы. Банком приходится поддерживать баланс между убытками, связанными с отклонением неудовлетворительных заявлений, и

потерями прибыли в результате этого. Если критерии отбора слишком консервативны, это отпугнет многих потенциально прибыльных заявителей, которые захотят получить кредитную карту у менее осторожного эмитента. В большинстве случаев процесс одобрения состоит не более чем из трех контрольных операций.

Базовые проверки правильности данных заявителя. Для проверки заявленного дохода обычно требуется платежный документ и налоговая декларация. Для проверки адреса заявителя зачастую используется последний счет за коммунальные услуги на имя заявителя.

Базовый поиск в базе данных кредитного бюро. Кредитные бюро собирают финансовые данные из многих источников с тем, чтобы создавать кредитные истории, которые содержат записи займов и выплат по ним определенными лицами. Затем, на основе упорядоченной информации, эти организации продают результаты своей деятельности согласно конкретным запросам от банков или других кредиторов. Таким образом, идентифицируются лица с неблагоприятной кредитной историей. По иронии судьбы, тем людям, которые никогда не брали кредитов и не имели кредитной карты, труднее получить одобрение заявлений, чем кандидатам, часто одалживающим деньги и задерживающим платежи. А все потому, что последние имеют кредитную историю.

Всегда существует риск того, что данные по отдельным лицам не совсем точны; следовательно, они могут попасть в «черный список» по новому кредиту. Группы защиты потребителей проводят кампании с тем, чтобы люди получили право проверять точность своих данных по кредитам. Законы в большинстве развитых стран предусматривают процедуры для обеспечения такого права.

Внутренний балл кредитного рейтинга. Большинство банков располагают автоматизированной системой оценки кредитоспособности. Они полагаются на статистические данные для определения вероятности риска дефолта. Неколичественные факторы, которые при-





Рис. 2. Платеж торговцу [1]

нимаются во внимание, включают место жительства заявителя, вид жилья (дом или квартира); тот факт, арендуется жилье или находится в собственности; наличие детей; высшую образовательную квалификацию. Актер, который бросил учебу в вузе, не имеет семьи и живет в съемной квартире, несомненно, представляет большой кредитный риск, нежели женатый юрист с двумя детьми, живущий в собственном доме. Даже если актер зарабатывает значительно больше, чем юрист, это не принимается во внимание.

В США существует законодательный орган, призванный защищать потребителей от дискриминации, который запрещает банкам принимать кредитные решения по таким признакам, как расовая принадлежность, пол и место жительства. Но это скорее исключение, чем правило. В большинстве стран банки принимают подобные решения с меньшими законодательными ограничениями.

Серьезную проблему во многих странах представляет мошенничество с кредитными картами. Проблемы с мошенничеством стоят наиболее остро перед эмитентами небольшого масштаба, работающими на ранках. Основные виды мошенничества:

- кража. Самая простая форма мошенничества заключается в том, что злоумышленник просто крадет карту у держателя карты, выдает себя за него и подделывает его подпись, чтобы сделать покупку.
- перехват. Некоторые мошеннические операции совершаются путем перехвата кредитных карт, отправляемых клиенту по почте. Нечестным может оказаться, например, агент компании, работник почты или же карту

крадут из почтового ящика. Последнее наиболее распространено в жилых домах, где установлены почтовые ящики общего пользования.

- незаконное использование информации. Некоторые криминальные организации специализируются на копировании электронных данных кредитной карты. Когда посетитель ресторана платит по счету, ему редко приходит в голову, что официант может скопировать данные карты. Для низкооплачиваемого обслуживающего персонала это может быть солидной прибавкой к зарплате, а риск обнаружения мошенничества минимален. Операцию копирования данных с карты можно проделать с помощью электронного считывающего устройства размером с пачку сигарет.

Более сложные разработки включают внедрение в торговый терминал и установку в нем более совершенного считывающего устройства. Такое устройство находится в терминале в течение некоторого периода времени, а затем извлекается, что позволяет получить данные по всем картам, используемых для покупок. Эти данные можно разослать с помощью электронных средств по всему миру, а затем перенести на «клонированные» карты, которые можно использовать до обнаружения и блокировки раскрытых кредитных карт. Банкам также приходится решать проблему дистанционных сканирующих устройств, помещаемых вблизи от банкоматов. С их помощью злоумышленники пытаются получить данные карт и пароли, используемые в этих машинах.

- кража личных данных. Многие покупки могут совершаться по телефону или по Интернету и не требуют физичес-

кого представления карты. Необходимые данные просты — имя, записанное на кредитной карте, номер карты и срок действия. В более сложной форме такая операция является частью так называемой «кражи личных данных».

- мошенничество торговцев. Наиболее часто торговцы совершают махинации с кредитными картами в барах, пользующихся дурной репутацией, в первые часы после полуночи. Держатель карты узнает, что он стал жертвой мошенничества, как только получает выписку о выставленном счете в сумме 500 долларов США, в то время как он фактически потратил 50 долларов США.

Предприняв в первую очередь все возможные меры для предотвращения мошенничества, банки сталкиваются с проблемой выявления мошеннических действий при попытке их совершения или сразу же после этого, чтобы не допускать повторений. С этой целью банки внедряют сложные компьютерные системы для идентификации потенциально опасных транзакций. При этом используется комбинация из двух факторов.

- Статистическая выборка и анализ. Эти системы производят поиск транзакций нетипичного характера, например, в случае внезапной активизации деятельности по карте, если ранее она использовалась не часто, или значительного превышения обычных уровней транзакций.

- Маловероятные события. Эти системы рассматривают несколько транзакций за раз и пытаются определить, не являются ли они взаимно несовместимыми. Вполне вероятно, что в пятницу я смог бы заплатить по счету в гостинице Лондона, а на следующий день купить дорогой фотоаппарат в Нью-Йорке. Однако почти невероятно, чтобы

кто-либо заплатил по счету в гостинице Гонконга и одновременно приобрел мобильный телефон в Италии.

Это пример показывает, насколько велик разрыв между крупными и опытными компаниями-эмитентами и небольшими банками, которые только начинают деятельность в сфере кредитных карт. Один из банков на Тайване сравнительно недавно занялся бизнесом эмиссии кредитных карт и был весьма доволен ростом количества эмитированных карт, которого смог достичь. Подход этого банковского учреждения к выявлению мошеннических действий был потрясюще простым. Один раз в час сотрудники банка распечатывали данные по всем транзакциям свыше определенной минимальной суммы в долларах, которые автоматически одобрены системами банка за последний час. Затем небольшая группа специалистов просматривала распечатки в поисках любых подозрительных транзакций. Если была найдена хотя бы одна подобная транзакция, работник банка звонил соответствующему держателю карты, чтобы проверить законность транзакции.

Необходимо также отметить, что кредитные карты более доходный продукт по сравнению с классическими кредитами, за счет всевозможных дополнительных операционных комиссий, возникающих в процессе обслуживания карты (плата за годовое обслуживание, выдачу наличных, предоставление выписок и копий чеков и т. п.). Эти комиссии незаметны и не раздражают клиентов, тем более есть выбор (например, не снимать наличные, а оплатить покупку картой, но при достаточном объеме эмиссии представляют довольно значительную статью доходов банка).

### Литература

1. Стивен Фрост. Настольная книга банковского аналитика. — М.: Баланс Бизнес Букс. 2006
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 2004
3. [www.wikipedia.org.ru](http://www.wikipedia.org.ru)
4. Банки. ру
5. Кредиты. ру

## Анализ динамики развития валютного рынка Forex

Шутикова А.А., студент

Кузбасский государственный технический университет

Научный руководитель: Крюкова В.В., кандидат технических наук, доцент

В современном мире все большее значение имеет глобализация и интеграция различных процессов, в том числе и экономических. Все больше контрагентов из разных государств совершают сделки между собой. Для ускорения и упрощения совершаемых сделок необходимо наличие единого экономического пространства, которым и выступает на данный момент валютный рынок Форекс. Однако не все сделки прибыльны в силу измен-

чивости и непредсказуемости валютного курса. В результате чего многие трейдеры несут большие убытки от проводимых операций. Поэтому необходим анализ динамики валютного рынка в целом и по отдельным операциям и инструментам, который позволит, в конечном итоге, выявить наиболее привлекательные и надежные инструменты для инвестирования денежных средств участниками рынка.

Рынок Форекс (Forex, иногда FX от FOREIGN EXchange — валютный обмен) — это международный рынок межбанковского обмена валют по свободным ценам (котировка формируется без ограничений или фиксированных значений).

На рынке Форекс совершаются операции:

- хеджевые (опционные и фьючерсные);
- спекулятивные (споты и форварды).

Используются инструменты: свопы, опционы, фьючерсы и др.

Основными участниками рынка Форекс являются: центральные банки, коммерческие и инвестиционные банки (хеджирование), страховые компании (валютный арбитраж), трейдеры — физические лица (конверсионные операции, направленные на получение прибыли) и др.

Цель работы: проанализировать динамику показателей, характеризующих основные операции по основным инструментам, проводимые на рынке Форекс. Для анализа использованы данные, представленные в отчетах «Triennial central Bank Survey 2010», а также информация агентства «Калита-финанс».

Рассмотрим динамику совокупного объема спекулятивных операций на рынке Форекс в миллиардах долларов США (рис 1.).

Как видно из диаграммы, в целом на рынке Форекс наблюдается постоянное увеличение общего объема спекулятивных операций. Этот факт свидетельствует об увеличении активности трейдеров на рынке. Причем рост активности в последнее время, наблюдается не столько со стороны американских трейдеров, сколько со стороны европейского сектора, который ранее «находился в тени». Так же можно отметить, что на рынке по-прежнему мала доля частных инвесторов, а основной сектор рынка занимают крупные коммерческие объединения.

Тенденция к росту наблюдалась и в кризисном 2008 году и в последующие за ним два года. Этот факт свиде-

тельствует о надежности рынка, а также об относительно стабильном положении его участников.

Рассмотрим динамику спот — операций, форвардных и опционных контрактов, которая представлена в табл. 1. Динамика показателя удельного веса операций по основным инструментам представлена в табл. 2.

Анализ табл. 1. показывает:

1. В течение последних девяти лет в целом наблюдается тенденция к росту оборота по операциям спот на рынке. Несмотря на то, что аналитиками в 2008 году прогнозировалось резкое снижение объема оборотов по спотам вследствие временной потери евро своей значимости на рынке (а ведь операции спот имеют сильную зависимость от базовой валютной пары), данное снижение было незначительным. Однако уже в середине 2009 — начале 2010 года наблюдается тенденция к повышению активности трейдеров относительно спот операций. Данное явление следовало ожидать по причине восстановления американской экономики после ипотечного кризиса (что ведет к росту числа трейдеров на основном секторе рынка), и последующей за ним стабилизацией доллара.

2. Также отмечается тенденция к росту оборота по форвардным сделкам на рынке Форекс, что вызвано восстановлением экономик многих государств и ростом интереса участников к рынку.

3. В последнее время вновь наметилась тенденция к снижению оборота по опционам, что вызвано высоким риском данного типа сделок, а также их сложностью для трейдера.

4. На рынке наблюдается рост совокупного оборота торговли внебиржевыми валютными деривативами. Это вызвано общим повышением активности трейдеров, увеличением числа участников на рынке Форекс, а также устойчивостью самого рынка.

5. На рынке Forex наблюдается тенденция к росту оборота по валютным свопам. Это вызвано восстановле-

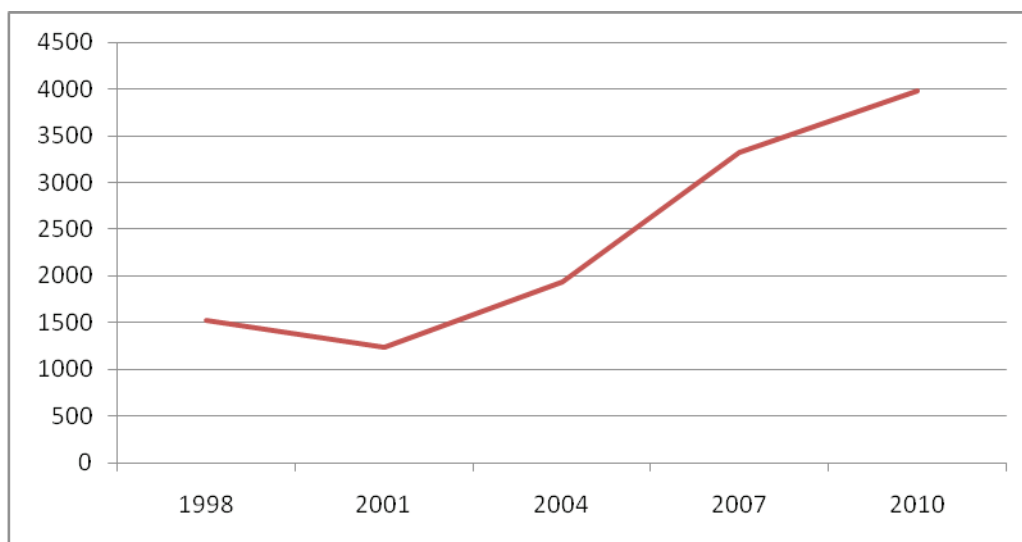


Рис.1. Совокупный объем спекулятивных операций на рынке Форекс

Таблица 1

## Динамика операций

Год	1998	2001	2004	2007	2010
Операции спот	568	386	631	1005	1490
Форварды	128	130	209	362	475
Опционы	87	60	119	212	207
Деривативы	265	489	1025	1686	2083
Валютные свопы	10	7	21	31	43

нием мировой экономики после кризиса и роста интереса трейдеров к данным сделкам.

Анализ табл. 2. показывает:

1. На рынке Форекс наблюдается увеличение доли спот – операций в общем обороте рынка. Как правило, именно эти и операции занимают основную долю оборота и привлекают трейдеров своей надежностью и простой исполнения. По прогнозам аналитиков, в 2011 году можно ожидать увеличение доли сделок спот в общем объеме операций.

2. Можно отметить тенденцию к увеличению доли форвардов в общем объеме конверсионных операций, однако доля форвардов в общем объеме операций остается очень низкой, что свидетельствует о ненадежности данных операций и сложности их проведения.

3. На рынке Форекс в последнее время наблюдается нестабильная ситуация с опционами. Это может быть вызвано недавним экономическим кризисом и общей ненадежностью данных сделок. Как следствие интерес участников рынка к данным сделкам спал. Однако по прогнозным оценкам в 2012 году ожидается рост объема данных операций.

4. На рынке наблюдается нестабильная ситуация и с валютными свопами, что вызвано нестабильностью курса основных валют и ненадежностью самих операций.

Рассмотрим динамику участия российских инвесторов на рынке Форекс.

Для начала отметим, что данный сектор рынка сформировался относительно недавно и доля участия российских инвесторов на рынке очень мала. Так, в 1998–2001 годах на валютном рынке вообще не было инвесторов из России. Этот факт очень легко объяснить, если вспомнить экономическую ситуацию в стране в этот период. Инвес-

торы из России стали «проникать» на рынок лишь к 2004 году, и многие из них тут же «проигрывали». Причиной тому служила экономическая неграмотность участников. В связи с этим крупные российские аналитические компании создали целые программы обучения трейдингу на рынке Форекс.

На данный момент российский сегмент в основном представляют компании «Финам» и «Калита-Финанс». Также следует отметить, что большая доля российских трейдеров, а именно, 52% от общего числа участников, представлена в нефтяном секторе рынка Форекс (Россию в этом секторе представляют такие компании, как «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Газпромнефть», «СургутНефтегаз»), 29% составляют крупные компании на валютной части рынка, 15% приходится на участников хеджевых операций, а 4% на частных инвесторов. Причиной того, что частные российские инвесторы занимают очень малый сегмент рынка, выступает экономическая неграмотность и отсутствие опыта у российских трейдеров, а также страх перед возможной потерей денежных средств.

Интересы частных инвесторов на рынке представляет организация Forex Club, которая проводит обучение трейдеров, а также защищает их интересы в случае возникновения конфликтов.

Динамика показателя общего количества российских инвесторов на рынке Forex представлена на рис.2 .

Можно отметить, что с одной стороны наблюдается рост числа российских инвесторов на рынке, и этот факт не может не радовать. Однако при дальнейшем рассмотрении становится видно, что этот рост очень незначителен, и по-прежнему в процентах к общему числу инвесторов на рынке доля россиян ничтожна.

Таблица 2

## Доля сделок в общем объеме

Год	1998	2001	2004	2007	2010
Спот операции	0,372	0,312	0,321	0,302	0,374
Форварды	0,084	0,105	0,107	0,109	0,119
Опционы	0,06	0,05	0,061	0,064	0,052
Валютные свопы	0,006548	0,005649	0,011086	0,009326	0,010801

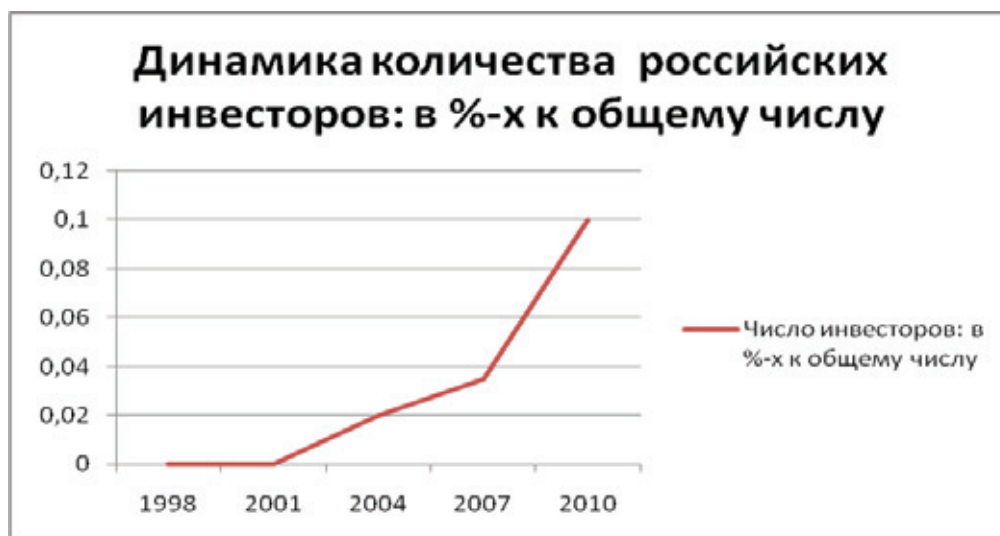


Рис. 2. Динамика показателя – количество российских инвесторов

**Выводы:**

В целом на рынке Форекс наблюдается тенденция к росту объема заключаемых сделок. Наибольший рост за рассматриваемый период проявляется по спот-операциям, что по-прежнему свидетельствует об их привлекательности для трейдера по причине наибольшей надежности.

Также наблюдается устойчивый рост по всем остальными типам операций. Это вызвано ростом активности инвесторов в связи с глобализацией и интеграцией экономических процессов, круглосуточный режим работы рынка, его ликвидность привлекают все большее число инвесторов.

**К вопросу о потребительской корзине: парадоксы и компромиссы**

Элефтеров Д.П., аспирант

Российский государственный социальный университет (г. Москва)

Потребительская корзина определена в Федеральном законе «О прожиточном минимуме в Российской Федерации от 24 октября 1997 года № 134-ФЗ с изменениями от 27 мая 2000 года, статья 1», как минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. [3, с. 111]. Она сформирована для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации с учетом природно-климатических особенностей, национальных традиций и местных особенностей потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг.

Главный, но на самом деле мнимый парадокс потребительской корзины заключается в её названии. Большинство людей рассматривают её как набор товаров и услуг, которые им предлагают для каждодневного использования. Отсюда возмущения её составом, попытки использовать показатели потребительской корзины для расчетов рационов питания, определения размеров обеспечения семей товарами и объема предоставления услуг. Кажется, чем шире состав потребительской корзины, тем больше благ можно будет получить от правительства. Увы, это не так. Потребительская корзина –

это совсем не содержимое кошелька, которую хозяйка несёт с рынка.

Мировая наука рассматривает потребительскую корзину как один из методов оценки нормативных потребительских расходов в семьях. При нормативном методе расчетов минимальных потребительских бюджетов потребительская корзина определяется как набор товаров и услуг, нормативы потребления которых гарантируют минимально допустимый уровень жизни, не зависящий от колебания цен и спроса населения. Иными словами, потребительская корзина называется так только потому, что предназначена для оценки расходов потребителей, т.е. нас с вами, на необходимые физиологические и духовные нужды, т.е. питание, покупку одежды, обуви, предметов домашнего обихода, пользование услугами. Разумеется, потребители отличаются доходами, потребностями, потребительскими предпочтениями, средствами, выделяемыми для повседневных покупок. Потребительская корзина не может оценить расходы каждого члена общества, но может отразить средний уровень средств, необходимых для жизнеобеспечения группы лиц, например малообеспеченных или высокообеспеченных. Компромисс заключается в выявлении общих, главных потребностей



изучаемой группы лиц и нивелировании потребностей отдельных людей.

Понятие парадоксально по своей сути.

Во-первых, сохранить что-то можно, если им обладаешь. А что делать, если уже потерял здоровье, серьезно хронически болен и даже имеешь инвалидность? После долгих обсуждений решили ориентироваться на здоровую часть населения, имея в виду, что для остальных должны разрабатываться специальные программы и специальные потребительские бюджеты, более высокого уровня, чем прожиточный минимум. Кстати, вопрос о расчете потребительских бюджетов и потребительских корзин для инвалидов до сих пор не решен из-за его практической сложности, вызванного многообразием причин инвалидности, его степенями.

Во-вторых, обеспечивать жизнедеятельность можно на разных уровнях. Какой выбрать? При жесточайшей и растущей дифференциации доходов населения выбор ограничен: либо высокий, либо низкий. Вероятно, для расчета прожиточного минимума необходимо ориентироваться на низкий уровень потребления (большинство населения), но не на уровень олигархов. Конечно, очень хочется изучить образ жизни любого олигарха и заложить полученные данные в общую корзину. Но к кому с ней обратиться?

Однако и низкий уровень бывает разным: это и нищета, и застойная бедность, и малообеспеченность. Поэтому при исследованиях особенностей потребления опираются на данные, полученные от семей, имеющих пусть и относительно невысокий, но постоянный доход, в которых трудоспособные члены имеют постоянную работу. Таким образом, выявляются общие закономерности, степень необходимости и размеры потребления товаров и услуг в малообеспеченных семьях. При разработке состава минимальных наборов товаров и услуг полученные показатели корректируются в соответствии с научными представлениями о необходимых уровнях потребления благ и услуг.

Минимальные наборы, как и величина прожиточного минимума, в соответствии с законодательством рассчитываются отдельно для трудоспособного населения, пенсионеров и детей. Как же можно игнорировать особенности совместного проживания людей различного возраста в семьях? Во всем мире, а также и у нас в стране в доперестроенные времена потребительские бюджеты рассчитывались для семей различного состава и размера. В частности нормативные бюджеты определялись для семьи состоящей из четырех человек (женщина и мужчина трудоспособного возраста и двое разнополых детей). В Белоруссии бюджет прожиточного минимума до сих пор рассчитывается для подобной семьи. Российские ученые решили так: российская потребительская корзина определяется для основных социально-демографических групп населения (как требует закон), но при этом отражаются закономерности потребления людей, проживающих в семье или ведущих совместное домашнее хозяйство.

В соответствии с принятой в демографии градацией к трудоспособному населению отнесли мужчин и женщин в возрасте от 16 до 59 (54) лет; к пенсионерам — мужчин и женщин в возрасте от 60 (55) лет; к детям — лиц обоего пола в возрасте от 0 до 6 лет и от 7 до 15 лет. Разумеется, это еще один компромисс, так как потребности людей с возрастом изменяются кардинально: 18 лет и 58 лет, человек, начинающий работать или выходящий на пенсию, какая огромная разница! Однако, решили, что для целей применения прожиточного минимума, а, следовательно, и для формирования его потребительской корзины, эта разница в настоящее время незначительна.

Минимальные наборы продуктов питания и непродовольственных товаров и услуг различаются в зависимости от методов их формирования и характера удовлетворяемых ими потребностей.

Минимальный набор продуктов питания составляется в соответствии с методиками Института питания РАМН на основе норм физиологических потребностей в пищевых веществах и энергии для различных групп населения, а также рекомендации Всемирной организации здравоохранения по потребностям человека в белке и энергии. Для нормального жизнеобеспечения человеку в зависимости от возраста, выполняемого труда, условий жизни нужно сбалансировано питаться, включая в рацион питания различные пищевые вещества, доставляющих в организм белки, жиры, углеводы и обеспечивающих определенный уровень энергии. Именно, этими цифрами и оперируют ученые. Принято, что на минимальном уровне для мужчин трудоспособного возраста необходим набор продуктов питания, энергетическая ценность которого равна 2730 ккал в сутки. Энергетическая ценность набора должна достигаться рациональным и сбалансированным поступлением белков растительных и животных, жиров и углеводов. Составленный с учетом этих пропорций набор должен представлять основные виды продуктов, используемых населением наиболее часто за исключением нерациональных и некачественных с точки зрения науки. Специалисты Института питания РАМН говорят о необходимости снижения потребления колбасных изделий, которые так любят в России, но что приводит к нарушениям обмена веществ. При этом необходимо расширять потребление овощей и фруктов.

Наука не игнорирует динамические изменения потребления продуктов питания. Так, исследования последних лет свидетельствуют о росте мясопродуктов в рационах большинства россиян, независимо от доходов. Физиологические ограничения организма не позволяют просто увеличить потребление одного вида продуктов. Организация здорового питания предполагает его сбалансированность в потреблении отдельных пищевых веществ и продуктовое разнообразие рациона. Иными словами если мясопродукты стали есть чаще, то другой вид продуктов (картофель или яйца) будут есть реже; в то же время вредно каждый день питаться только одним мясом. Не правомерна постановка вопроса о размерах потреб-

ления каждым человеком мяса (или любого другого продукта), так как кроме мяса ему нужны и другие пищевые вещества: молоко, хлеб, овощи, фрукты и т.д.

Минимальные наборы непродовольственных товаров отражают размеры покупок товаров, приобретаемых раз в год или за больший период времени. В малообеспеченных семьях расходы на эти товары занимают меньшую долю, чем в обеспеченных семьях. В таких семьях предметы гардероба перешиваются, передаются от одних членов семьи к другим. Бытовые приборы, предметы мебели ремонтируются и не заменяются длительное время. Эти тенденции, к сожалению, усиливаются. Необходимо отметить, что во многих семьях сохранились изделия еще советских времен, обладающих достаточно высоким качеством. Снижение качества товаров при росте их цены приведет к катастрофическим последствиям. В малообеспеченных семьях основную часть доходов вынуждено тратить на питание и оплату услуг.

При составлении этой части корзины учитывают наиболее распространенные предметы гардероба и быта. Количество и сроки службы предметов корректируются в соответствии с разумными представлениями о сроках износа вещей (без учета изменения моды). Как правило, эти корректировки оказываются выше результатов проведенных исследований. В новой корзине против действующей расширен гардероб и уменьшены сроки износа одежды и обуви трудоспособного населения, как наиболее активной части населения.

В дальнейшем проблемы простого расширения этой части корзины все больше будут обостряться. При снижении уровня доходов населения, расходы на приобретение непродовольственных товаров будут падать, что будет отражаться в непродовольственной части корзины и вызывать нарекания. Хотя, потребительская корзина для расчета прожиточного минимума, как мы упоминали,

всего лишь отражение, подкорректированный слепок действительности, но не её диктат.

Минимальный набор услуг включает наиболее распространенные и обязательные виды платных услуг: жилищно-коммунальные, транспортные и прочие виды.

Общие объемы потребления товаров и услуг по укрупненным позициям потребительской корзины (например, мясопродукты, рыбопродукты, обувь) для каждой социально-демографической группы определяются арифметически на основе численности мужчин и женщин в составе трудоспособного населения и пенсионеров, мальчиков и девочек разного возраста в составе детей. Изменение демографической структуры населения приводят к соответствующим изменениям показателей потребительской корзины. Например, мужчины традиционно потребляют больше мясных продуктов, чем женщины. В рекомендуемом минимальном наборе продуктов питания для мужчин и женщин трудоспособного возраста эта разница составляет более 9 кг. Понятно, что изменение соотношений между мужчинами и женщинами трудоспособного возраста в пользу женщин может привести к уменьшению объемов потребления мясопродуктов в составе продуктового набора для всего трудоспособного населения.

В нашей стране прожиточный минимум стал чем-то вроде светлого будущего. Вот разбогатеем и сделаем минимальную зарплату равной величине прожиточного минимума, вот будем хорошо работать и минимальная пенсия станет равной величине прожиточного минимума.

Этот парадокс нельзя смягчить никаким компромиссом, так как экономические показатели должны использоваться, а не отвергаться из-за их недостижимости. Тем более это касается минимальных показателей, тем более такого, минимального, как прожиточный минимум.

### Литература

1. Вопросы статистики 2001 № 6 М. Росстат
2. Социальная статистика: учеб. пособие / М.Р. Ефимова, С.Г. Бычкова ; под ред. М.Р. Ефимовой. — М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Россия в цифрах 2008 краткий статистический сборник Росстат. М. 2008 ст. 111
4. Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24 октября 1997 года № 134-ФЗ с изменениями от 27 мая 2000 года, статья 1.

## Упрощенные моментные стратегии при управлении портфелем ценных бумаг

Юмагулов Д.Т., аспирант

Уфимский государственный авиационный технический университет

Инвесторами применяется множество способов использования временно свободных денег — от закапывания в землю до покупки недвижимости. Большинство людей первым делом подумывают о вложении свободных денег в

валюту или кладут на депозиты в банки. Тем не менее, на сегодня миллионы людей во всем мире пришли к заключению, что ценные бумаги тоже являются не менее прибыльной и надежной формой вложения капитала, а порой

даже и наиболее прибыльной. Это обуславливает актуальность разработки и исследования методов управления вложениями в ценные бумаги.

Портфельные инвестиции — инвестиции в ценные бумаги, формируемые в виде портфеля ценных бумаг. Портфельные инвестиции представляют собой пассивное владение ценными бумагами (акциями, облигациями и пр.), и не предусматривает со стороны инвестора активного управления или контроля за предприятием — эмитентом. Портфельный менеджмент берет свое начало примерно с тех времен, когда появились сами ценные бумаги, и является следствием естественного нежелания инвестора полностью связать свое финансовое благополучие с судьбой только одной компании.

Сущность моментных стратегий управления портфелем заключается в следующем. Портфель акций, сформированный из некоторого пакета акций, переформируется с некоторой периодичностью (через временной интервал  $T$ ). Определяются лучшие (winners) и худшие (losers) акции за предшествующий интервал, в новый портфель включаются лучшие, если их не было в портфеле, и исключаются худшие, если они там были, с учетом транзакционных расходов  $r$  — комиссионных за продажу/покупку акций. Подобные стратегии различаются по следующим показателям: временной интервал, число лучших и худших акций, которые выделяются на каждом временном интервале, индикатор, по которому производится ранжирование акций (применяются различные меры риска или индексы) и метод формирования портфеля.

Сущность предлагаемых нами упрощенных моментных стратегий управления портфелем заключается в следующем. Портфель акций, аналогично обыкновенным моментным стратегиям, переформируется через временной интервал  $T$ . Временные интервалы  $T$  принимались равными неделе, месяцу, кварталу, полугодию, году.

Для каждого вида акций с анализируемого рынка вычисляется доходность акции:

$$d_{i,t} = \frac{C_{i,t}}{C_{i,t-T}}, \text{ где}$$

$C_{i,t}$  — стоимость акции в текущий момент времени  $t$ ;

$C_{i,t-T}$  — стоимость акции в момент времени  $t - T$ .

Таким образом, получаем множество значений

$$D = [d_{1,t}, d_{2,t}, \dots, d_{n,t}].$$

Далее, для каждого из значений множества вычисляется значение функции  $y = f(x)$ :

$$y_i = f(d_{i,t}),$$

где в качестве функции  $y = f(x)$  может выступать любая положительная вещественно-определенная функция. В ходе данного исследования рассматривались фун-

кции:  $y = x$ ;  $y = \frac{1}{x}$ ;  $y = x^2$ ;  $y = \sqrt{x}$ ;  $y = \ln(x)$ ;  $y = 1$ .

Затем из полученного множества  $Y = [y_1, y_2, \dots, y_n]$  выбирается  $k$  значений по убыванию доходности ( $k$  варьируется от 1 до  $n$ ) и получается новое множество  $\bar{Y} = [y_1, y_2, \dots, y_k]$ .

Доля средств, выделяемых на покупку  $i$ -го вида акций определяется следующим образом:

$$p_i = \frac{y_i}{\sum_{i=1}^k y_i}$$

Пусть  $A$  — стоимость портфеля после переформирования. Справедливо уравнение баланса:

$$A + r \sum_{i=1}^n |p_i A - m_i C_i| = S_t$$

Для акций, которые не включаются в новый портфель, принимается  $p_i = 0$ . Величина  $|p_i A - m_i C_i|$  равна сумме, на которую покупаются (докупаются) или продаются (полностью или частично) акции  $i$ -го вида.

Итак, если мы располагаем средствами  $S$  в данный момент, то в портфель будет включено  $\frac{p_i * A * (1-r)}{C_i}$  акций  $i$ -го вида по текущей стоимости  $C_i$  при транзакционных расходах  $r$ .

В ходе исследования были проведено множество экспериментов. Результат некоторых из них:

— исследовался сегмент из 49 акций из индекса РТС с 2005-го до 2007 года. Максимальный результат здесь достигается при периоде переформирования 6 месяцев, при  $K = 3$  акциям в портфеле и при использовании моментной функции  $f = 1/x$ ;

— исследовались упрощенные моментные стратегии применительно к рынку акций РТС с 2000 по 2008 год (На рис. 1 показаны максимально возможные результаты, при различных размерах портфеля и периодах переформирования). А также выяснено, что в большинстве случаев наиболее доходной является функция  $y = 1/x$ :

### Выводы:

Упрощенные моментные стратегии являются эффективным средством управления портфельными инвестициями;

При действующих транзакционных расходов частые периоды переформирования неэффективны;

Наиболее выгодными на российских фондовых биржах являются периоды переформирования 6 месяцев, размер портфеля = 3 акции и моментная функция  $f = 1/x$ .

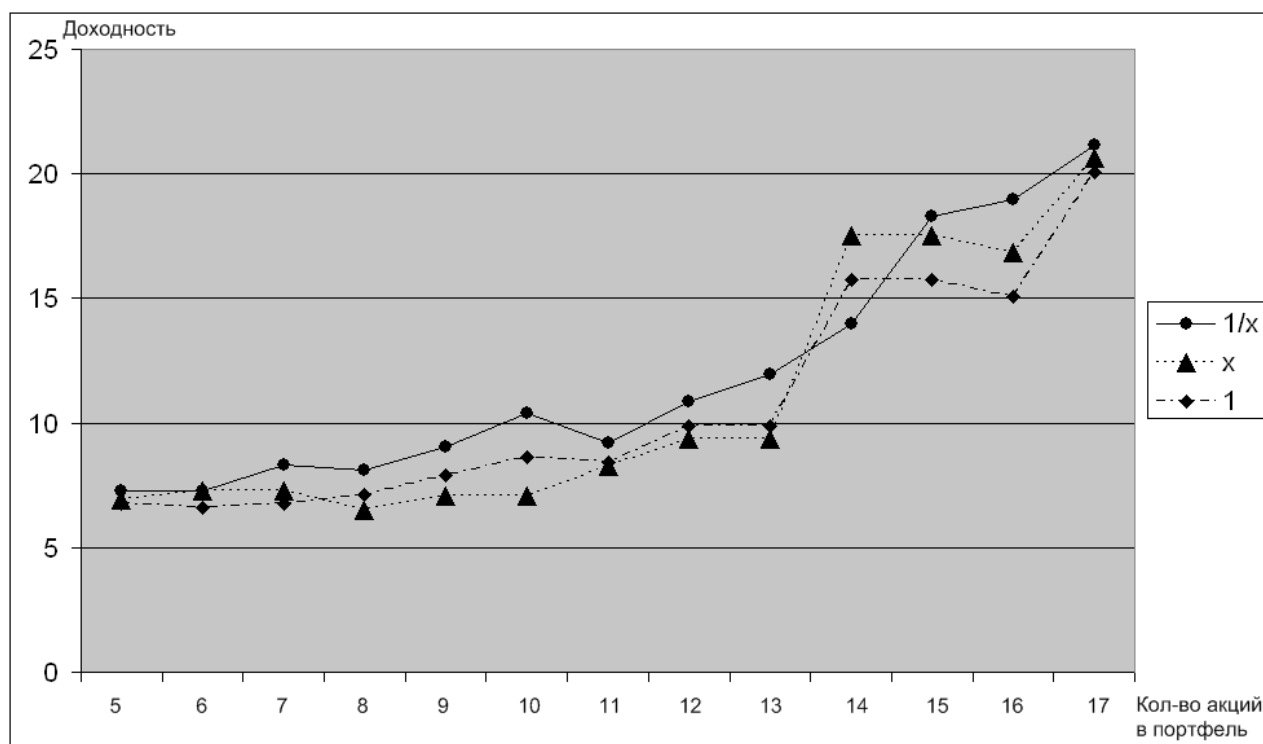


Рис. 1.

## 10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

### Сущность налогового аудита

Акулич Е.И., ассистент

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета

Эффективная организация системы контроля качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, является одним из приоритетных направлений развития бухгалтерского учета и отчетности в России. Грамотное управление налоговыми информационными системами дает возможность субъектам хозяйствования своевременно выявлять и устранять ошибки в налоговом учете, с целью снижения риска потери их финансовой устойчивости, а в масштабах государства, повысить эффективность фискальной политики страны посредством осуществления контроля собираемости налогов. Одним из направлений оптимизации налогового администрирования, как на уровне государственного масштаба, так и на уровне субъектов хозяйствования является усиление его контрольной составляющей. Закрепление на законодательном уровне ведения налогового учета для целей определения налогооблагаемой базы по налогам и сборам явилось толчком к появлению такой категории учетно-аналитической системы как аудит.

Динамичное развитие экономики, в целом, и системы бухгалтерского учета, в частности, усиливает требования, предъявляемые хозяйствующими субъектами к аудиту и аудиторам. В связи с этим, аудиторским компаниям приходится разрабатывать и предлагать новые виды сопутствующих услуг. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 28.12.2010) «Об аудиторской деятельности» (принят ГД ФС РФ 24.12.2008) допускает оказание следующих сопутствующих аудиту услуг:

1) постановку, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, бухгалтерское консультирование;

2) налоговое консультирование, постановку, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций;

3) анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей, экономическое и финансовое консультирование;

4) управленческое консультирование, в том числе связанное с реорганизацией организаций или их приватизацией;

5) юридическую помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве,

в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления;

6) автоматизацию бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий;

7) оценочную деятельность;

8) разработку и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов;

9) проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в областях, связанных с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях;

10) обучение в областях, связанных с аудиторской деятельностью. [1]

В процессе реформирования системы бухгалтерского учета и налогообложения, а также ужесточения государственной политики налогового администрирования наибольшим спросом среди сопутствующих услуг пользуется налоговое консультирование. Прежде всего, это обусловлено тем обстоятельством, что налоговая составляющая общего аудита не может охватить весь объем информации, оказывающей влияние на налоговые обязательства аудируемого лица, и как следствие, аудиторы не могут гарантировать хозяйствующему субъекту отсутствие у него проблем с налоговыми органами в части правильности и своевременности сдачи налоговой отчетности и уплаты налогов.

Условно процедуру налогового консультирования можно разделить на два вида:

1) Оказание услуг конкретному налогоплательщику по нахождению оптимального баланса между расходами предприятия на выплату налогов и налоговыми рисками, главной целью которого является снижение сумм налоговых платежей, направляемых в бюджет, иными словами, оптимизация налоговых платежей;

2) Осуществление деятельности в рамках принятых нормативных актов, жестко регламентирующих процедуру исчисления и уплаты налогов. Целью такого консультирования является оказание помощи в правильном и законном начислении и уплате налогов, выполнении своих обязательств в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Несмотря на это, оказание подобного рода услуг не может удовлетворить растущие потребности по налоговому сопровождению финансово-хозяйственной деятель-



ности. Это определило появление новой отрасли в аудиторской деятельности — налогового аудита.

Популярность данной услуги на рынке обусловлена рядом факторов:

- сложной системой налогообложения;
- периодически меняющимся налоговым законодательством;
- наличием большого количества спорных арбитражных дел по налоговым вопросам;
- недостаточной компетентностью руководителей и сотрудников бухгалтерии;
- стремлением организаций получить качественные аудиторские консультации по вопросам планирования налогообложения с целью снижения налоговой нагрузки.

Термин «налоговый аудит» появился с введением в действие Методики аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренной Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11 июля 2000 г., Протокол N 1 (далее — Методика). В соответствии с Методикой под налоговым аудитом понимается выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды. Данное определение наиболее четко отражает сущность налогового аудита. [2]

Объектом налогового аудита выступает бухгалтерская и налоговая отчетность экономического субъекта, а также его первичные документы, налоговые регистры, договоры и другие документы.

Исходя из определения налогового аудита, можно определить его основные цели:

- 1) Определение правильности исчисления суммы налогов, подлежащих уплате;
- 2) Предупреждение возможных претензий и штрафных санкций, связанных с нарушением законодательства по налогам и сборам;
- 3) Сбор информации, необходимой для оптимизации налогообложения организации — клиента.

Таким образом, проведение налогового аудита решает следующие задачи:

- аудит обязательств, в части, соответствия исчисляемых и уплачиваемых налогов нормам действующего законодательства;
- оптимизация и планирование налогообложения;
- диагностика проблем налогообложения при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности;
- анализ методики исчисления налоговых платежей и использование налоговых льгот с учетом корпоративной структуры и правовых отношений с контрагентами;

— проверка правильности составления деклараций и расчетов клиента по всем или отдельным видам уплачиваемых им налогов.

При этом в ходе налогового аудита, в первую очередь, оценивается соответствие налогового учета экономического субъекта требованиям законодательства Российской Федерации и соответствие налоговой отчетности экономического субъекта данным первичного учета. Кроме этого, аудиторами проводится оценка последствий выявленных искажений, и разрабатываются варианты их устранения.

Согласно п. 2.9.3 Методики этап проверки и подтверждения правильности исчисления и уплаты экономическим субъектом налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды может проводиться как по всем налогам и сборам, так и по отдельным их видам и вопросам, которые интересуют лицо, заказавшее проведение налогового аудита. Таким образом, налоговый аудит можно классифицировать как комплексный налоговый аудит и тематический налоговый аудит. [2]

Комплексный налоговый аудит — это проверка правильности составления деклараций и расчетов по всем налогам, уплачиваемым предприятием за год.

Тематический налоговый аудит — это проверка правильности составления деклараций и расчетов по отдельным налогам, уплачиваемым предприятием за определенный период.

Однако на практике выделяется так называемый структурный налоговый аудит, под которым понимается проверка правильности составления деклараций и расчетов по отдельным налогам, уплачиваемым юридическим лицом по месту нахождения его обособленных подразделений.

В последнее время проводятся исследования относительно соотношения общего и налогового аудита. Так, ряд авторов придерживается мнения, что эти два направления взаимно пересекаются, так как в процессе общего аудита проводится и налоговый аудит. Однако в процессе общего аудита отчетности экономического субъекта проверяются только вопросы правильности исчисления и уплаты налогов выборочным способом, в то время, как налоговый аудит проверяет данный вопрос сплошным методом, что минимизирует риск необнаружения ошибок. Именно по этой причине многие организации при проведении общего аудита, отдельно указывают в договорах с аудиторскими фирмами объем работ по налоговому аудиту. На основании выше изложенного можно сделать вывод, что налоговый аудит может проводиться как в составе общего аудита, так и в качестве самостоятельного направления.

Помимо отличий от аудита финансовой отчетности следует четко разделять налоговый аудит и сопутствующие налоговому аудиту услуги в области налогового консультирования.

К сопутствующим услугам в области налогового консультирования относятся (примерный перечень сопутствующих услуг приведен в Методике):

- разработка предложений и рекомендаций по улучшению существующей системы налогообложения экономического субъекта;
- разработка оптимальных механизмов начисления налогов с учетом особенностей экономического субъекта;
- выработка рекомендаций по полному и правильному использованию экономическим субъектом налоговых льгот;
- разработка комплекса мер, направленного на оптимизацию налогов и снижение налоговых рисков в рамках действующего законодательства;
- предварительный расчет налоговых платежей при различных вариантах договорных отношений экономического субъекта и видах деятельности;
- разработка рекомендаций по достижению соответствия принципов налогового учета, применяемых отдельными подразделениями и филиалами, единой системе налогового планирования, действующей у экономического субъекта;
- разработка предложений по созданию у экономического субъекта системы внутреннего контроля за правильностью исчисления налогов и сборов;
- разработка предложений по адаптации действующей системы налогового планирования и учета к возможным изменениям требований налогового законодательства;
- постановка налогового учета;
- налоговое планирование и оптимизация налогообложения;
- налоговое сопровождение в виде текущего консультирования по вопросам применения норм налогового законодательства и др. [2]

Приведенные сопутствующие услуги направлены, прежде всего на оптимизацию налоговых платежей экономического субъекта, построение системы налогового учета и внутреннего контроля, а также консультирование по отдельным вопросам налогообложения, в то время как налоговый аудит предполагает проведение проверочных мероприятий в отношении правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов, и, как следствие, минимизацию налоговых рисков.

Кроме этого различаются результаты и порядок оформления налогового аудита и налогового консультирования, как сопутствующей услуги. Результатом оказания налогового консультирования могут быть:

- указание на наличие налоговых правонарушений и налоговых последствий для аудируемого лица;
- разработка мероприятий по устранению выявленных нарушений;
- расчеты, подтверждающие эффективность налогового планирования оптимизационной модели.

Результатом налогового аудита будут аудиторское заключение и отчет аудитора. В заключении о результатах проведения аудиторы выражают свое мнение о степени полноты и правильности исчисления, отражения и своевременности перечисления экономическим субъектом налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Отчет содержит рекомендации по исправлению выявленных существенных нарушений и дальнейшему их недопущению, рекомендации в отношении порядка исчисления налогов, включая правильность применения льгот, перечень вопросов, требующих особого внимания со стороны руководства организации, предложения по оптимизации налогообложения и совершенствованию системы бухгалтерского и налогового учета с позиций налогообложения. [3]

Таким образом, отличия налогового аудита и сопутствующих услуг в области налогообложения, безусловно, имеют место, несмотря на то, что два данных направления достаточно близки. В то же время следует иметь в виду, что положительный результат от оказания сопутствующих услуг в сфере налогового консультирования, может быть, достигнут, только если этим услугам предшествовал налоговый аудит. В противном случае аудиторы не смогут оперировать всем объемом информации об организации и ее деятельности, а значит, и найти наиболее приемлемое и эффективное решение поставленной проблемы.

Место налогового аудита в современной системе экономических отношений, а также его роль в ближайшем будущем вызывают множество вопросов и предложений. Налоговый аудит, возможно, является именно тем инструментом, который позволит, с одной стороны, избавить аудит финансовой отчетности от огромного массива информации, анализируемой в рамках проведения проверок соблюдения законодательства при подготовке и составлении финансовой отчетности, а с другой — обеспечить контролирующие органы аудиторскими заключениями именно по вопросам соблюдения налогового законодательства. [4]

### Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 28.12.2010) «Об аудиторской деятельности» (принят ГД ФС РФ 24.12.2008)
2. Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренная Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации (Протокол от 11 июля 2000 г. N 1)
3. И.А. Бажин. Налоговый аудит: объект, цели, задачи // Аудиторские ведомости. 2006, №4
4. М.П. Каширова. Налоговый аудит — новое направление в аудиторской деятельности // Аудиторские ведомости, 2009, №8

## Совершенствование бухгалтерской и управленческой отчетности в организациях здравоохранения республики Беларусь

Глинская Е.Г., магистрант

Белорусский государственный экономический университет

**В** настоящее время актуальность проблемы совершенствования отчетности организаций здравоохранения Республики Беларусь обусловлена нехваткой бюджетного финансирования необходимого для реализации функций этих организаций и увеличением объемов внебюджетной деятельности.

В условиях рыночной экономики особенно важно определять финансовую устойчивость медицинского учреждения Республики Беларусь, состояние финансовых ресурсов, при котором оно может свободно маневрировать денежными средствами, чтобы путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс оказания населению страны медицинской помощью, гарантированной Конституцией Республики Беларусь, и оказания дополнительных медицинских услуг, а также осуществить затраты по расширению и обновлению технической базы организации. В условиях активно развивающихся рыночных отношений в здравоохранении анализ финансово-хозяйственной деятельности медицинских учреждений приобретает фактическое значение, так как он становится основой их стратегии и тактики в условиях рыночной конкуренции. На основе информации содержащейся в отчетности, анализируют финансовое положение организации здравоохранения, контролируют платежеспособное организации, реальность составления смет, а также причин возникновения сложных финансовых ситуаций и получения убытков. Однако отсутствие разграничения бюджетной и внебюджетной деятельности в бухгалтерской отчетности, составляемой бюджетными организациями Республики Беларусь, не позволяет получить точные сведения о финансовом положении организации, затрудняет анализ, в результате чего может быть принято неправильное управленческое решение. Таким образом, на современном этапе одной из задач отчетности бюджетной организации здравоохранения должно стать предоставление достоверной и полезной информации о внебюджетной деятельности медицинской организации с целью адекватной оценки их финансового положения.

Состав, формы таблиц бухгалтерской отчетности бюджетных организаций, в том числе организаций здравоохранения, и порядок их заполнения определены постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 10 марта 2010 г. № 22 «Об утверждении инструкции о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности по средствам бюджетов и средствам от приносящей доходы деятельности бюджетных организаций и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь» [2]. В соответствии с постановлением органи-

зации здравоохранения предоставляют месячные (Месячный отчет о расходовании средств, выделенных из бюджетов (форма 1-М)), квартальные (Бухгалтерский баланс (форма 1), Отчет об исполнении бюджетной сметы (форма 2), Отчет о выполнении плана по сети, штатам и контингентам (форма 3), Отчет об исполнении сметы доходов и расходов внебюджетных средств (форма 4), Пояснительная записка (форма 16)) и годовые (Бухгалтерский баланс (форма 1), Отчет об исполнении бюджетной сметы (форма 2), Отчет о выполнении плана по сети, штатам и контингентам (форма 3), Отчет об исполнении сметы доходов и расходов внебюджетных средств (форма 4), Отчет о движении основных средств, отдельных предметов в составе оборотных средств (форма 5), Отчет о движении материальных ценностей (форма 6), Отчет о недостачах и хищениях имущества (форма 15), Пояснительная записка (форма 16)) формы отчетности.

Центральной формой финансовой отчетности является бухгалтерский баланс, основная цель составления которого — предоставление информации об имущественном состоянии организации, о ресурсах и источниках ее финансирования на конкретный момент времени, финансовом состоянии организации, о платежеспособности организации, образуемых фондах. В Республике Беларусь составляется единый баланс по бюджетным и внебюджетным средствам, что не позволяет предоставить пользователям отчетности полную информацию в связи с основной целью составления данного документа. Поэтому предлагается в бухгалтерском балансе помимо общего результата деятельности организации отдельно отображать бюджетную и внебюджетную деятельность. Также следует отметить, что содержание следующих форм отчетности также не предполагает разграничения бюджетной и внебюджетной деятельности: отчет о движении основных средств, отдельных предметов в составе оборотных средств (форма 5), отчет о движении материальных ценностей (форма 6), отчет о недостачах и хищениях имущества (форма 15). В данные формы бухгалтерской отчетности также необходимо внести изменения. Это связано с тем, что имущество, приобретенное за счет внебюджетных средств, включается в общие суммы показателей отчетов, что в значительной степени усложняет доступность информации, позволяющей контролировать расходование внебюджетных средств организации. По мнению автора, данное разделение обеспечит возможность правильно планировать расходы на следующий год, проводить своевременный анализ внебюджетной деятельности организаций непосредственно из данных отчетности без дополнительной выборки информации из регистров бух-

галтерского учета и принимать обоснованные управленческие решения руководителем организации.

В условиях рыночной экономики главную роль в системе экономических показателей организации, в том числе организации здравоохранения осуществляющей внебюджетную деятельность, играет прибыль. Прибыль является важнейшим обобщающим показателем, характеризующим конечный результат деятельности организации. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности организации. Прибыль является важнейшим показателем для оценки производственной и финансовой деятельности организации, в том числе и бюджетной. Таким образом, возникает объективная необходимость бюджетными организациями, в том числе и организациями здравоохранения, осуществляющими внебюджетную деятельность, составлять форму отчетности, отражающую результаты финансовой деятельности организации. Данный отчет предоставит пользователям правдивую, полную и непредубежденную информацию о доходах, расходах, прибылях и убытках за отчетный период в бюджетной организации.

В связи с наличием в учете бюджетных и внебюджетных средств невозможно сформировать единую фи-

нансовую отчетность, на основании которой можно было бы получить полную, прозрачную отчетность по всем средствам учреждения, отражающей не только поступление, но и эффективность использования всех средств, а также финансовый результат. Возникает необходимость параллельно бухгалтерской отчетности развивать внутреннюю управленческую отчетность, так как в современных условиях развития общества информационные потребности и запросы руководителей не могут быть удовлетворены бухгалтерской отчетностью в полной мере по таким причинам, как: сложность понимания экономического содержания статей и форм бухгалтерской отчетности, их взаимосвязи; необходимость включения и оценки альтернативных действий (моделирование и прогнозирование); необходимость формирования информации с разным уровнем обобщения в зависимости от уровня управления; возрастание значимости оперативной информации, а не контроля уже свершившихся фактов хозяйственной деятельности. Таким образом, для организации управленческого учета в организации здравоохранения Республики Беларусь необходимо разработать систему внутренней управленческой отчетности. По нашему мнению она должна представлять собой набор

Таблица 1

**Отчет центров ответственности по расходам организации здравоохранения  
по предпринимательской деятельности (уровень 3)**

Уровень 3 Отчет заведующего отделением				
Затраты	Плановые расходы	Фактические расходы	Откло- нение	Причина
Статья 1				
Статья 2				
.....				
Статья п				
Всего,				
в том числе по показателям оказанных медицинских услуг				

Таблица 2

**Отчет центров ответственности по расходам организации здравоохранения  
по предпринимательской деятельности (уровень 2)**

Уровень 2 Отчет заместителя по лечебной части				
Затраты	Плановые расходы	Фактические расходы	Откло- нение	Причина
Отделение 1, в том числе по элементам				
Отделение 2, в том числе по элементам				
.....				
Итого прямые затраты, в том числе по элементам				
Расходы вспомогательных и обслуживающих служб, в том числе по элементам				
Всего по лечебной части,				
в том числе по элементам				
в том числе по показателям оказанных медицинских услуг				

Таблица 3

Отчет центров ответственности по расходам организации здравоохранения по предпринимательской деятельности (уровень 1)

Уровень 1 Отчет главного врача				
Затраты	Плановые расходы	Фактические расходы	Отклонение	Причина
По видам внебюджетной деятельности				
Платные медицинские услуги, в том числе по элементам				
Аренда, в том числе по элементам				
.....				
Итого, в том числе по элементам				
Управленческие расходы, в том числе по элементам				
Всего затрат по организации здравоохранения, в том числе по элементам				
в том числе по показателям оказанных медицинских услуг				

Таблица 4  
Ведомость доходов

Источник финансирования	Доврачебная помощь	Амбулаторно-поликлиническая	Стационарная помощь			Прочие услуги	Итого
			Терапия (в том числе по отделениям)	Хирургия (в том числе по отделениям)	Диагностика (в том числе по отделениям)		
1. Бюджетное финансирование							
2. Внебюджетные средства, в том числе							
Средства, поступившие от физических лиц							
Средства, поступившие от организаций							
Средства, поступившие от страховых организаций							
ВСЕГО							

таблиц (ведомостей), в которых отражается информация в той детализации, которая необходима системе управления. Внутренняя отчетность должна обеспечить возможность быстрого обзора и оценки фактических результатов, их отклонений от цели, определения недостатков в настоящее время и на будущее, выбора оптимальных вариантов управленческих решений. Примерная форма внутренней управленческой отчетности для организаций здравоохранения Республики Беларусь в зависимости от уровня управления информацией представлена в таблицах 1–3. Данные указанные в ведомостях приведенных выше, сформированы в детализации мест возникновения затрат, элементов и статей и дают системе управления полную информацию для анализа понесенных расходов. Детализированная информация по доходам (источникам финансирования) организации формируется в детализации необходимой системе управления. В частности, форма ведомости представлена в таблице 4.

На основании всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что в современных условиях руководители организации активно используют данные отчетности для принятия оперативных управленческих решений и определения финансовых результатов деятельности организации. Составление отчетности бюджетными организациями Республики Беларусь по бюджетной и внебюджетной деятельности одновременно затрудняет их анализ, в результате чего может быть принято неправильное управленческое решение. Таким образом, предложения по совершенствованию бухгалтерской и управленческой отчетности медицинского учреждения обеспечат возможность правильно планировать расходы на следующий год, проводить своевременный анализ внебюджетной деятельности организаций непосредственно из данных отчетности без дополнительной выборки информации из регистров бухгалтерского учета и принимать обоснованные управленческие решения руководителем организации.



*Литература*

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина — Москва, Омега-Л, 2007. — 570 с.
2. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 10 марта 2010 г. № 22 «Об утверждении инструкции о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности по средствам бюджетов и средствам от приносящей доходы деятельности бюджетных организаций и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь» // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2009.

## Проблемы определения факторов, влияющих на формирование стоимости предприятия

Казанцева С.А., ст.преподаватель

Удмуртский государственный университет (г.Воткинск)

Эффективность управления стоимостью достигается при правильном построении процесса управления, где все стремления предприятия, методы и приемы направлены к одной общей цели: максимизировать стоимость, строя при этом процесс принятия управленческих решений на ключевых факторах стоимости. Создание и внедрение процесса управления стоимостью основано на выявлении главных факторов стоимости, отборе тех из них, на которые может быть оказано влияние и по отношению к которым, чувствительность стоимости предприятия наиболее максимальна.

Предназначение факторов стоимости заключается в том, чтобы выделить ключевые и определить зависимость изменения величины стоимости от них. Именно поэтому факторы стоимости важны и им уделено особое внимание.

Факторы стоимости позволяют учесть как доходность предприятия, так и возможные риски и издержки инвестора. При этом необходимо установить взаимозависимость факторов друг с другом и определить степень влияния каждого из них на стоимость.

Фактор стоимости предприятия — это некая переменная, от которой зависит результативность предприятия (например, эффективность производства или удовлетворение потребностей) [0, с. 115], и которая влияет на стоимость предприятия [0, с. 16].

Процесс определения факторов стоимости Т. Коупленд подразделяет на три стадии: распознавание, установление приоритетов и институционализация. На стадии распознавания необходимо составить схему параметров стоимости, которые выявят систематическую связь элементов предприятия с процессом создания стоимости, а затем свести ее в единую схему. Установление приоритетов предполагает определение факторов стоимости, наиболее сильно оказывающих влияние на стоимость. Стадия институционализации основана на установлении факторов стоимости в систему измерения стоимости [0, с.

115—120]. Единицей измерения факторов стоимости становятся показатели деятельности.

При выявлении факторов стоимости учитываются как финансовые, так и нефинансовые показатели деятельности предприятия.

Нефинансовые показатели должны служить определяющим показателем эффективности, а финансовые — должны суммировать результаты по мере их поступления. При этом в финансовых показателях отражены результаты эффективности в прошлом, значит, они больше обращены на прошлое, чем на будущее. Финансовые показатели отражают только лишь результаты деятельности предприятия, не раскрывая пути их достижения. Финансовые показатели не дают возможность проконтролировать эффективность инвестирования, но помогают проведению внешних сравнений, если имеются данные соответствующих показателей среднеотраслевых значений или значений в аналогичных предприятиях.

Нефинансовые показатели более сложные и всеобъемлющие и должны предсказывать будущие финансовые результаты. Нефинансовые показатели — это долгосрочные показатели, которые дают результаты не сразу, а только после завершения определенного периода деятельности предприятия. Нефинансовые показатели носят описательный характер, характеризуют процессы функционирования и напрямую не оказывают воздействие на формирование стоимости. Их нельзя сравнить со среднеотраслевыми значениями. Они характеризуют предприятие и дают основу для расчета финансовых показателей. Поэтому, финансовые и нефинансовые показатели необходимо использовать в совокупности друг с другом.

При различном разделении факторов на группы, большинство отечественных и зарубежных авторов выделяют внешние и внутренние факторы стоимости, которые состоят из финансовых и нефинансовых показателей. Факторы отражают социально-экономический уровень развития страны, региона, уровень развития отрасли, в

которой предприятие функционирует, а также его текущее состояние и перспективы развития. Выявление и отслеживание их изменения и влияния на стоимость требует тщательной и основательной обработки. Для каждого предприятия такие факторы будут индивидуальны. Единство мнений отечественных и зарубежных авторов прослеживается и в том, что рассмотрение факторов стоимости необходимо производить в комплексе друг с другом, устанавливая их взаимосвязь и взаимозависимость. Данный факт, безусловно, дает потенциал к решению вопросов о максимизации стоимости, но не может составить эффективной основы управления стоимостью предприятия, и позволить подойти к решению проблем управления стоимостью более обоснованно и эффективно, в виду сложности определения соподчинённости, всех выявленных факторов стоимости.

Согласно Т. Коупленду правильное определение факторов стоимости требует соблюдение трех принципов [0, с. 115]:

- факторы стоимости должны быть непосредственно связаны с созданием стоимости для акционеров и доведены до всех уровней предприятия (всех звеньев организационной структуры). Данный принцип включает в себя единство цели, мнения, для всех работников предприятия, как для руководителей, так и для рядовых сотрудников;

- факторы стоимости должны быть выражены не только в финансовой, но и в операционной форме. Выявление нефинансовых факторов стоимости помогают понять, чем обусловлены текущие результаты деятельности и как они сложатся в дальнейшем. Это могут быть такие факторы, как развитие НИОКР, доля на рынке, обновление автопарка, расширение/сокращение активов;

- факторы стоимости должны отражать как текущую деятельность, так и долгосрочные перспективы роста. Анализ факторов стоимости должен выявить параметры, от которых зависит рост рентабельности от затрат на капитал, так же как и повышение текущей рентабельности инвестированного капитала. Например, сроки внедрения нового производственного процесса.

Необходимо строить работу по эффективному использованию таких факторов, которые оказывают наибольшее влияние на стоимость. Общие факторы стоимости одинаково хорошо применимы почти ко всем деловым единицам, но они не эффективны, если не используются на всех уровнях предприятия. Выявление факторов стоимости может оказаться для предприятия нелегким процессом, так как это требует индивидуального рассмотрения каждого производственного уровня. А системы отчетности предприятий не приспособлены для того, чтобы обеспечивать нужную, для выявления факторов стоимости, информацию. С помощью аналитических данных, основанных лишь на информации отчетностей всех уровней предприятия, невозможно определять достаточное количество ключевых факторов стоимости. Факторы стоимости необходимо рассматривать в комплексе друг с другом. Например, такой фактор, как повышение цены на

товары (услуги) может существенно увеличить стоимость, но может и снизить, если повлечет за собой потерю значительной доли рынка. По этой причине при выявлении взаимосвязи между факторами стоимости необходимо рассматривать несколько вариантов их влияния (как правило, это оптимистический и пессимистический) на дальнейшее развитие предприятия. Согласование факторов стоимости с решениями позволяет сформировать структуру стоимости, которая в свою очередь облегчает принятие правильных долгосрочных решений [0].

В зависимости от того, на каком этапе жизненного цикла находится предприятие, используют различные стратегии для максимизации прибыли и стоимости предприятия, тем самым факторы создания стоимости будут различны. Часть факторов оказывает сильное влияние на стоимость предприятия, однако их улучшение может потребовать значительных ресурсов и времени. Так, далеко не на всех рынках допустимо свободное манипулирование ценой, которое позволяло бы воздействовать на финансовые результаты предприятия. Часто цена диктуется рынком, и ее изменение происходит независимо от воли руководства предприятия. Необходимо учитывать этот факт, определяя для каждого финансового показателя стоимости процент возможного изменения в будущем, и максимально возможное изменение стоимости под воздействием иных рассматриваемых факторов стоимости. К финансовым показателям с точки зрения волатильности могут быть отнесены расходы на закупку сырья и материалов, цена продукции. Данные показатели также диктуются рынком, их влияние в разное время может быть неоднородным и не исключено, что они скажутся на финансовой устойчивости предприятия неблагоприятным образом. Необходимо проводить ранжирование факторов по степени значимости.

Выявление и отслеживание изменения факторов, и их влияния на стоимость требует тщательной и основательной обработки.

Рассмотрим содержание факторов стоимости более подробно.

1. Внешние факторы: факторы развития страны, региона, отрасли.

Факторы развития страны — это основные факторы, характеризующие текущее состояние и прогнозы развития, оказывают сильное влияние на формирование стоимости предприятия. Наиболее значимые факторы: ВВП, индекс потребительских цен, темпы инфляции, уровень экспорта/импорта продукции, изменение мировых цен, уровень инвестиций, уровень политической стабильности; стратегические программы правительства, колебания курсов валют, изменение процентных ставок, уровень средней заработной платы, уровень безработицы в стране.

Кроме того, такие факторы как индекс потребительских цен, темпы инфляции, уровень инвестиций, уровень средней заработной платы, уровень безработицы, необходимо рассматривать не только в отношении страны, но и относительно регионов, в которых функционирует предприятие.

Данные факторы формируют мнение об уровне развития и инвестиционной привлекательности территории расположения предприятия: страны, региона.

Следующим уровнем внешних факторов выделим отрасль, к которой относится предприятие, особенности и перспективы ее развития. Отраслевые факторы обуславливают особенности деятельности предприятия, влияя на его инвестиционную привлекательность, ликвидность, рыночную стоимость. Вместе с этим, среднеотраслевые данные могут не совпадать с данными конкретного предприятия, поэтому, их необходимо корректировать в соответствии с особенностями функционирования предприятия.

Большинство российских предприятий проблему конкурентоспособности сводят к конкурентоспособности товаров. Однако при формировании политики управления стоимостью необходимо учитывать именно *конкурентоспособность предприятия* в целом, а не товаров в отдельности, так как именно конкурентоспособность предприятия применима к достаточно длительному периоду жизненного цикла предприятия.

Вышеперечисленные факторы, отражающие состояние и развитие страны, региона, отрасли необходимо рассматривать не только на текущий момент, но и с точки зрения долгосрочной перспективы, то есть учитывать прогнозные оптимистический и пессимистический варианты дальнейшего их изменения.

Таким образом, совокупное влияние внешних факторов обуславливает инвестиционную привлекательность страны, региона, отрасли предприятия. Низкая инвестиционная привлекательность отрицательно влияет на рыночную стоимость предприятий. Низкая рыночная стоимость (недооцененность) предприятий может быть вызвана тем, что риск вложения средств инвесторов в страну (регион) с низкой инвестиционной привлекательностью высок. В этих условиях действия самих предприятий, направленные на инвестиционную привлекательность, являются недостаточными. Необходимы мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности страны, что приведет и к повышению привлекательности отдельных регионов, отраслей, а вместе с этим и к повышению привлекательности самих предприятий.

2. Внутренние факторы отражают деятельность предприятия.

Основными внутренними факторами, влияющими на формирование стоимости предприятия, являются факторы, отражающие финансово-хозяйственное состояние предприятия, имидж предприятия и степень его открытости.

Эффективность системы бизнеса отражают нефинансовые показатели процесса функционирования предприятия, которые включают в себя историю создания предприятия, организационно-правовую структуру, распределение собственного (акционерного) капитала между учредителями (акционерами), производственные мощности, долю предприятия на рынке, лицензирование де-

ятельности, наличие зарегистрированных нематериальных активов (патенты, товарные знаки).

Хозяйственный процесс всегда связан со множеством событий, имеющих объективный и субъективный характер, влияние которых может проявляться и учитываться в управленческом процессе по-разному. Некоторые события немедленно отражаются на состоянии имущества и обязательствах предприятия, другие изменяют их потенциально. Текущая деятельность предприятия, обоснование инвестиционного решения, выбор источника финансирования и другие подобные действия не затрагивают имущественного и финансового положения предприятия непосредственно, но их необходимо квалифицировать как факты хозяйственной жизни и, безусловно, учитывать при формировании факторов стоимости предприятия.

Имидж оказывает значительное влияние на развитие предприятия. Создание и укрепление имиджа происходит в течение длительного периода времени, с учетом истории деятельности предприятия. Положительный имидж, степень узнаваемости предприятия формируется, в первую очередь за счет качества и гарантий. Чем более узнаваемо предприятие, чем больше положительных отзывов о его деятельности, тем оно наиболее сильное в конкурентной борьбе.

Производственный потенциал предприятия определяет перспективу и горизонт развития предприятия. Он оказывает существенное влияние на формирование рыночной стоимости предприятия. Как показывает практика, большинство российских промышленных предприятий создано на базе советских государственных предприятий, с имеющейся материально-технологической базой. Основная часть таких предприятий не имеют возможности внедрения инновационных процессов, обновления основных фондов, улучшения технологического процесса, увеличения производственной мощности, в связи с отсутствием достаточного количества денежных средств. Результатом данных обстоятельств является низкое качество продукции и снижение спроса на данную продукцию. Таким образом, предприятия, не имеющие возможности обновления технологического процесса, в соответствии с научно-техническим прогрессом, являются неэффективными, чаще всего темпы роста расходов превышают темпы роста доходов. Рыночная стоимость таких предприятий может снижаться в короткий период времени на значительную величину. Производственный потенциал предприятия создается наличием лицензий, нематериальных активов, основных фондов, уровнем запасов, технологическим процессом, производственной мощностью.

Наряду с вышеперечисленными внутренними факторами выделим факторы, отражающие степень открытости предприятия. При рассмотрении степени влияния открытости предприятия на стоимость, к закрытым предприятиям относим все предприятия, акции которых не обращаются на фондовом рынке или не выпускаются по определению. Данные факторы рассматривают ус-

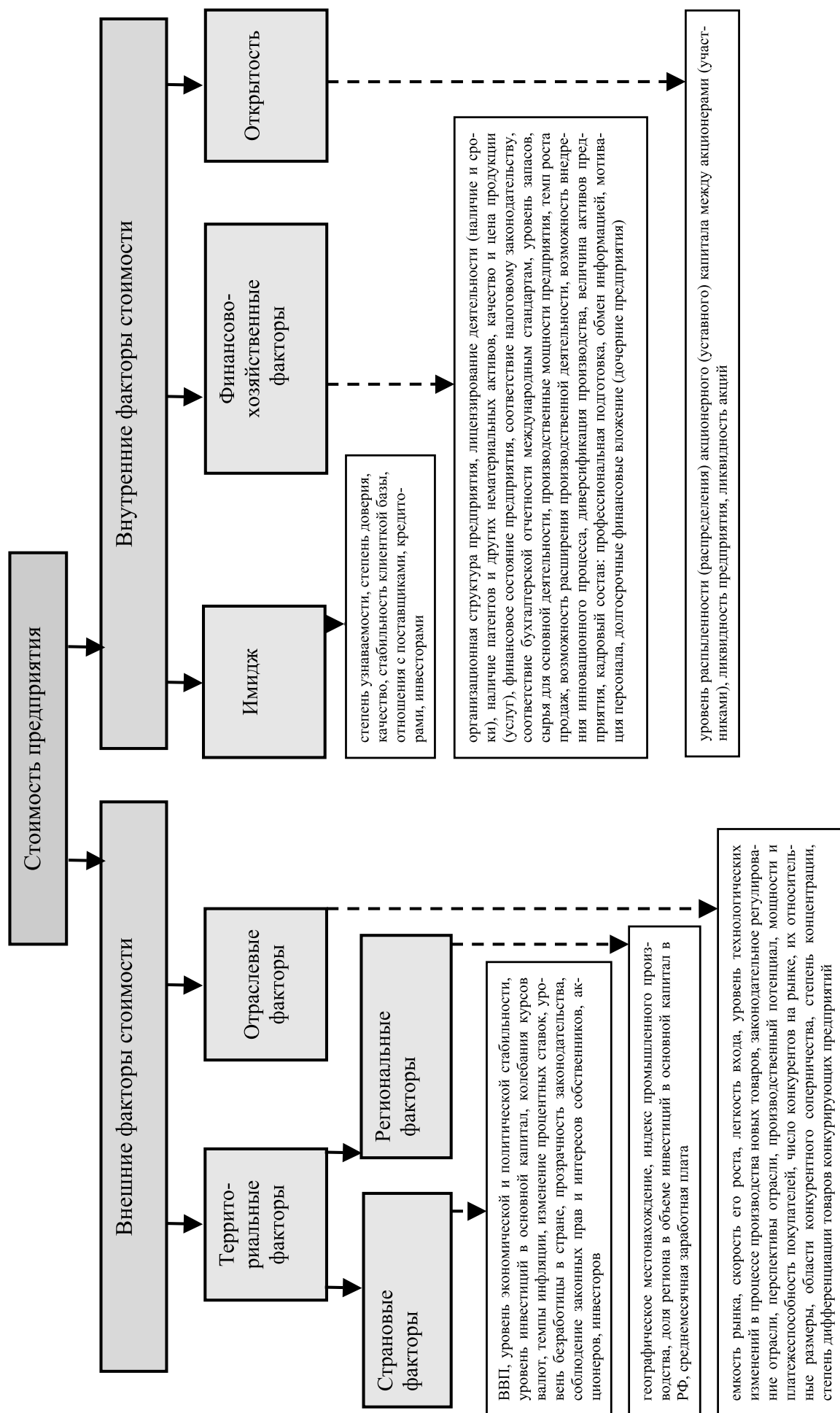


Рис. 1. Факторы, влияющие на формирование рыночной стоимости предприятия

ловия распределения акционерного (уставного) капитала, размер пакета акций (доли в уставном капитале), его распыленность, контрольность, ликвидность предприятия. Кроме этого, на величину стоимости предприятий открытого типа оказывают влияние такие факторы, как наличие спроса и предложения на акции предприятия, активность рынка, влияние государства, выступающего в качестве акционера. Одним из важнейших факторов, влияющих на стоимость предприятия, является показатель ликвидности предприятия. Ликвидность включает в себя и ликвидность рынка, ликвидность активов и ликвидность самого предприятия. Фактор ликвидности оказывает достаточно сильное влияние на рыночную стоимость предприятия. Повышение ликвидности ведет к увеличению рыночной стоимости предприятия.

Далее сформированы факторы, влияющие на формирование рыночной стоимости предприятия, которые представлены на рисунке 1.

Так существует прямая взаимосвязь между стоимостью предприятий и экономическими факторами, такими как благосостояние населения, валовой внутренний продукт, производительность труда, уровень занятости. Предприятие создает свою стоимость под влиянием внешних факторов, и его деятельность непосредственно зависит от их колебания. При этом динамика развития предприятия, его финансовые показатели, спрос на продукцию создают базу для определения состояния и развития отрасли, в которой задействовано предприятие. В свою очередь, факторы развития отрасли влияют на экономические факторы, формирующие в итоге положение региона, страны. Таким образом, совокупность внешних и внутренних факторов изменяясь в течение времени, влияет на стоимость предприятия и, вместе с этим формирует развитие отрасли, региона, страны.

Факторы, создающие стоимость между собой тесно переплетаются и взаимосвязаны. Рассматривать влияние факторов на стоимость обособленно друг от друга не целесообразно, это может привести к неправильным конечным результатам.

Влияние факторов на стоимость предприятия различно для каждого предприятия, и зависит от специфики деятельности предприятия, этапа жизненного цикла, особенностей управления.

Как советуют, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин [0] для того, чтобы видеть общую картину деятельности предприятия и глубинные причины возникновения проблем, достаточно пяти — десяти ключевых факторов стоимости, верхний предел может достигать двадцати. При использовании более 20 факторов стоимости, предприятие может столкнуться с трудностями при выборе тех, которым следует уделять основное внимание. Главной ступенью в этапе выявления факторов, влияющих на стоимость, является выработка мнения о положительном или отрицательном влиянии факторов на стоимость предприятия. Обозначить степень влияния факторов возможно только при более детальном тщательном рассмотрении и изучении деятельности предприятия, в результате которого предлагается из всего множества факторов выделять и в дальнейшем учитывать не более 20 ключевых. Анализируя деятельность предприятия, и сравнивая факторы стоимости необходимо отвечать на вопрос, какой из факторов имеет наибольшее воздействие на развитие предприятия (метод парных сравнений), и дать им оценку. Для простоты и удобства работы в дальнейшем с выбранными факторами необходимо произвести «оцифровку», приписывая категориям численные значения — баллы, см. таблицу 1.

Данная шкала позволяет из всего множества факторов выделить ключевые, обработка которых в дальнейшем необходима для формирования стоимости предприятия. В результате ранжирования предлагается использовать предпочтительно, категории: «выше средней», «высокая» и «очень высокая», то есть 4 и более баллов.

При работе с факторами стоимости использование автоматизированных систем не является предпочтительным фактом, так как не дает возможности рассмотреть всю цепочку влияния факторов друг на друга, а, значит и их влияния на стоимость. Таким образом, может сработать принцип GIGO — «мусор на входе — мусор на выходе», при котором компьютерная обработка данных сама по себе не делает получаемые результаты более достоверными.

Факторы стоимости напрямую зависят от качества и количества имеющейся информации: чем более полная информация имеется, тем ранжирование факторов по значимости, оказывающих влияние на стоимость предприятия сегодня и в перспективе, будет более точным.

Таблица 1

Шкала стратегической значимости влияния факторов

Степень влияния факторов на стоимость	Баллы
низкая	1
ниже средней	2
средняя	3
выше средней	4
высокая	5
очень высокая	6



*Литература*

1. Григорьев В. В., Федотова М. А. Оценка предприятий: Теория и практика. М.: ИНФРА-М, 1997.
2. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления: Учеб. пособие. М.: Дело, 2003. 480 с.
3. Егерев И.А. Факторы управления стоимостью: выявление и анализ. // Вопросы оценки. 2000. — №3.
4. Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. -М.:Издательство «Альфа-Пресс», 2004. — 200 с.
5. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. -3-е изд., перераб. и доп./ Пер.с англ. — М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 576 с. : ил.
6. Мордашов С.Н. Рычаги управления стоимостью компании // Рынок ценных бумаг. 2001. №15.
7. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. — М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. — 544 с.
8. Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые факторы стоимости? // Журнал «Управление компаниями». 2004. — №5.
9. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджера по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2000. — 432 с.
10. Управление стоимостью: Оценочные технологии в управлении предприятием: Учеб. пособие по специальности «Финансы и кредит» / В.В. Криворотов, О.В. Мезенцева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 111 с.

## Организация учета основных средств в рамках эффективной стратегии развития фирмы

Кузнецова О.Н., кандидат экономических наук, доцент  
Брянский государственный университет им. академика И. Г. Петровского

Эффективность стратегии развития предприятия во многом зависит от гибкости системы бухгалтерского учета. Грамотная организация финансового и налогового учета основных средств является залогом успешного функционирования фирмы: при помощи соответствующей амортизационной политики, обдуманной стратегии учета отдельных хозяйственных операций, связанных с объектами основных средств, можно влиять на конечные финансовые результаты и величину инвестиционных ресурсов хозяйствующего субъекта.

Одним из важнейших направлений совершенствования финансового учета основных средств предприятия является разработка адекватной амортизационной политики. Большинство российских хозяйствующих субъектов при выборе метода начисления амортизации основных средств придерживаются традиционного подхода — единства расчета амортизационных отчислений в финансовом и налоговом учете во избежание дополнительных трудозатрат для бухгалтеров. В итоге, предприятия, как правило, применяют линейный способ начисления амортизации основных средств, поскольку в этом случае ежемесячные суммы амортизационных отчислений в финансовом учете, а также в целях налогообложения оказываются абсолютно идентичными.

Однако такой упрощенный подход лишает многие российские фирмы явных экономических выгод. В частности, применение ускоренного списания объектов основных средств в финансовом учете помогает:

1) получить дополнительные инвестиционные ресурсы в виде ускоренного притока средств в амортизационный фонд;

2) сэкономить на налоге на имущество организаций.

А применение ускоренной амортизации в налоговом учете дает возможность получить бесплатную отсрочку от государства по уплате налога на прибыль организаций. Так, в первые годы эксплуатации и списания основных средств сумма амортизационных отчислений завышается, следовательно, величина налогооблагаемой прибыли снижается, а значит — уменьшается налог на прибыль. Но в последующие годы картина списания меняется (наоборот): сумма амортизационных отчислений снижается, налогооблагаемая прибыль завышается, и величина налога на прибыль будет увеличена. В итоге, коммерческая организация уплачивает ту же самую сумму налога, но она будет перераспределена во времени.

Применение ускоренных методов начисления амортизации основных средств особенно актуально для тех объектов основных средств, которые эксплуатируются в условиях повышенной сменности. Это, прежде всего, касается транспортных средств практически любой фирмы.

Мы считаем, что российские предприятия должны перейти от равномерного списания указанного имущества к ускоренному. При этом в финансовом учете следует изменить линейный метод начисления амортизации по транспортным средствам на метод по сумме чисел лет. К разряду ускоренной амортизации также относится и метод

уменьшаемого остатка. Однако его использование ведет к образованию несписанного остатка основных средств по окончании срока их полезного использования. В результате — при сравнении двух ускоренных способов начисления амортизации (способа уменьшаемого остатка и по сумме чисел лет), способ по сумме чисел лет является более выигрышным.

В таблице 1 представлены экономические расчеты, подтверждающие экономические выгоды для предприятия от применения метода по сумме чисел лет. В качестве примера рассмотрено транспортное средство ГАЗ-27471, приобретенное в декабре 2010 г. и принятое на учет по первоначальной стоимости 346186,44 руб. (нормативный срок службы — 6 лет).

Так, переход с линейного способа начисления амортизации по данному транспортному средству на способ по сумме чисел лет позволит предприятию в 2011 г.:

1) получить экономию на налоге на имущество организаций (в части основного средства ГАЗ-27471) в размере 522,91 руб.;

2) получить дополнительный приток инвестиционных ресурсов в размере 98910,41 руб.

И это результат только по одному объекту основных средств предприятия. Совокупный же размер основных средств фирмы, как правило, занимает значительный удельный вес в общей стоимости имущества. Поэтому общие экономические выгоды от использования метода по

сумме чисел лет при начислении амортизации основных средств будут вполне заметными.

В налоговом учете отсутствует такой вариант ускоренной амортизации, как метод по сумме чисел лет. Среди ускоренных механизмов списания объектов основных средств в целях налогообложения, в соответствии с действующим законодательством, можно использовать нелинейный метод амортизации и амортизационную премию.

Однако с 01.01.2009 г., если предприятие решит применять нелинейный метод начисления амортизации, рассчитывать амортизационные отчисления таким способом нужно будет абсолютно по всем объектам основных средств [1]. Такой подход экономически не целесообразен. А вот амортизационную премию с 01.01.2009 г. однозначно можно применять выборочно — по отдельным объектам основных средств (такими объектами могут стать те же транспортные средства или другое «быстро изнашиваемое» имущество).

Применять амортизационную премию нужно по вновь поступающим объектам, то есть единовременно списывать на расходы 10 % (30 % — для основных средств 4–7 амортизационных групп) их первоначальной стоимости [1]. Такой механизм списания имущества позволит предприятию получить бесплатный кредит от государства в части уплаты налога на прибыль сроком на 3 месяца.

Например, если по транспортному средству ГАЗ-27471, приобретенному в декабре 2010 г. и принятому на

Таблица 1  
Сравнительный расчет амортизационных отчислений по транспортному средству

Показатели	Линейный метод, руб.	Метод по сумме чисел лет, руб.
Ежемесячная амортизация	$346186,44 / 6 / 12 = 4808,15$	$(346186,44 \times 6 / (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6)) / 12 = 8241,43$
Остаточная стоимость по состоянию на 01.01.11	341378,29	337945,01
Остаточная стоимость по состоянию на 01.02.11	336570,14	329703,58
Остаточная стоимость по состоянию на 01.03.11	331761,99	321462,15
Остаточная стоимость по состоянию на 01.04.11	326953,84	313220,72
Остаточная стоимость по состоянию на 01.05.11	322145,69	304979,29
Остаточная стоимость по состоянию на 01.06.11	317337,54	296737,86
Остаточная стоимость по состоянию на 01.07.11	312529,39	288496,43
Остаточная стоимость по состоянию на 01.08.11	307721,24	280255,00
Остаточная стоимость по состоянию на 01.09.11	302913,09	272013,57
Остаточная стоимость по состоянию на 01.10.11	298104,94	263772,14
Остаточная стоимость по состоянию на 01.11.10	293296,79	255530,71
Остаточная стоимость по состоянию на 01.12.11	288488,64	247289,28
Остаточная стоимость по состоянию на 31.12.11	288488,64	247289,28
Среднегодовая стоимость объекта для целей исчисления налога на имущество	$4067690,22 / (12 + 1) = 312899,25$	$3758695,02 / (12 + 1) = 289130,39$
Налог на имущество (по транспортному средству)	$312899,25 \times 2,2 \% / 100 \% = 6883,78$	$289130,39 \times 2,2 \% / 100 \% = 6360,87$
Экономия на налоге на имущество	—	522,91
Накопленная амортизация за 2011 год	57697,74	98910,41
Дополнительный приток инвестиционных ресурсов	—	41212,67

Таблица 2

Расчет эффекта от внедрения метода замены отношений  
(замена договора купли-продажи основного средства на договор лизинга)

Показатели	Договор купли-продажи, руб.	Договор лизинга
1. Ежемесячная амортизация	$530000 / 60 = 8833,33$	$530000 / 60 \times 3 = 26500,00$
2. Амортизация за 2011 г.	$8833,33 \times 12 = 106000,00$	$26500,00 \times 12 = 318000,00$
3. Ежемесячные лизинговые платежи	—	$530000 / 5 / 12 = 8833,33$
4. Лизинговые платежи за 2011 г.	—	$8833,33 \times 12 = 106000,00$
5. Уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль за 2011 г.	106000,00	$318000,00 + 106000,00 = 424000,00$
6. Экономия на налоге на прибыль за 2011 г.	—	$(424000,00 - 106000,00) \times 0,2 = 63600,00$

учет по первоначальной стоимости 346186,44 руб. (нормативный срок службы — 6 лет (72 мес.) — 4 амортизационная группа) применить амортизационную премию в размере 103855,93 руб. ( $346186,44 \text{ руб.} \times 0,30$ ), то бесплатный кредит от государства в части уплаты налога на прибыль (отложенное налоговое обязательство) составит в январе 2011 г. 20482,70 руб. ( $0,20 * (103855,93 \text{ руб.} + (346186,44 \text{ руб.} - 103855,93 \text{ руб.}) / 72 \text{ мес.} - 346186,44 \text{ руб.} / 72 \text{ мес.})$ ). А с февраля 2011 г. и до прекращения начисления амортизации бесплатный кредит от государства в части уплаты налога на прибыль (отложенное налоговое обязательство) составит 288,49 руб. ( $0,20 * (346186,44 \text{ руб.} / 72 \text{ мес.} - (346186,44 \text{ руб.} - 103855,93 \text{ руб.}) / 72 \text{ мес.})$ ).

Кроме того, увеличить экономические выгоды предприятия в части начисления амортизации основных средств поможет такой специальный метод налоговой оптимизации, как метод замены отношений [2]. Сущность метода замены отношений заключается в следующем. Как правило, одна и та же хозяйственная цель (приобретение имущества, получение дохода и т. д.) может быть достигнута несколькими путями. Действующее законодательство не ограничивает хозяйствующего субъекта в выборе формы и отдельных условий сделки, выборе контрагента и т.д. В силу диспозитивности гражданского права стороны могут заключить любой договор, содержащий любые условия, если он не противоречит общему смыслу гражданского законодательства. Предприниматель вправе самостоятельно выбирать любой из допустимых вариантов, принимая во внимание эффективность операции как в чисто экономическом плане, так и с точки зрения налогообложения.

На этом и базируется метод замены отношений: операция, предусматривающая обременительное налогообложение заменяется на операцию, позволяющую достичь ту же или максимально близкую цель, и при этом

применить более льготный порядок налогообложения.

Так, мы предлагаем использовать следующий вариант замены отношений: замену договора купли-продажи основного средства на договор лизинга. В данном случае налоговая оптимизация достигается следующим образом. Вместо приобретения основного средства по договору купли-продажи оно приобретается в рамках договора лизинга. Причем основное средство должно учитываться на балансе лизингополучателя. В результате предприятие получит право:

1) применить повышающий коэффициент 3 к норме амортизации; правда, в этом случае придется внести соответствующие коррективы в учетную политику в целях налогообложения;

2) лизинговые платежи, направляемые на выкуп основного средства включать в расходы, учитываемые в целях налогообложения.

При обычной схеме в качестве расходов можно учесть лишь амортизацию.

Например, в декабре 2010 г. фирма приобрела транспортное средство стоимостью 530000 руб. с нормативным сроком службы 5 лет (60 мес.). Если данную сделку оформить как лизинговую, и в налоговую политику предварительно внести положение о применении по лизинговому имуществу повышающего коэффициент 3 к норме амортизации, то в 2011 г. предприятие смогло бы уменьшить свою налогооблагаемую прибыль на 424000 руб. (вместо 106000 руб.) и, следовательно, получить экономию по данному налогу в размере 63600 руб. Это подтверждают данные таблицы 2.

В результате, предложенный комплекс мер по совершенствованию финансового и налогового учета объектов основных средств предприятия позволит значительно увеличить его экономические выгоды, а значит — повысить качество учетного процесса.

### Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая (по состоянию на 1 февраля 2011 года). Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2011. 584 с.
2. Гусева Т.А., Чуряев А.В. Судебная практика по налоговым спорам. — «Деловой двор», 2008 г.

## Корректировка таможенной стоимости при импорте товаров

Леденева И.Ю., соискатель

Тольяттинский государственный университет

Корректировка заявленной таможенной стоимости является, пожалуй, одним из самых распространенных случаев несогласия таможенных органов с указанными декларантом сведениями о товаре.

Таможенная стоимость определяется по правилам, установленным в Законе «О таможенном тарифе» 21 мая 1993 г. № 5003–1 [3]. Согласно этому таможенная стоимость может быть определена одним из шести установленных методов, каждый из которых применяется последовательно, если исключено использование предыдущего (рис.1.).

Начисление и уплата таможенных пошлин и других элементов таможенных платежей (налогов и сборов) предполагают определение таможенной стоимости ввозимого товара, т.е. реальной (незаниженной) финансовой базы.

Таможенная стоимость товара подтверждается декларантом и заявляется при их ввозе на таможенную территорию с помощью декларации таможенной стоимости и подтверждающих ее достоверность документов. В качестве основного документа, подтверждающего декларируемую таможенную стоимость товара, принимается счет-фактура.

Первый из методов определяет стоимость как величину, равную цене сделки, т.е. фактически уплаченной и подлежащей оплате суммы импортером за поставленный товар в конкретное время и в обусловленное место с дополнительным включением компонентов, ранее не учтенных в цене: расходы по доставке до порта или места ввоза на та-

моженную территорию страны-импортера (транспортные, страховые, погрузоразгрузочные), затраты продавца (комиссионные и брокерские вознаграждения, оплата контейнеров и многооборотной тары, расходы по упаковке), часть стоимости материалов и услуг, предоставленных покупателем, а также лицензионные и другие платежи, часть прямого или косвенного дохода продавца от последующих продаж на российском рынке [6, с. 270]

Данный метод не может быть использован в случае имевших место ограничений прав импортера при заключении внешнеторговой сделки или установления тесной взаимосвязи и обоюдных интересов сторон (контрагентов) в процессе их взаимодействия.

Исчисление таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами производится по формуле:

$$C_r = A + B - V,$$

где  $C_r$  — таможенная стоимость;

$A$  — основа для расчета (цена сделки, косвенные платежи);

$B$  — дополнительные начисления к цене сделки и подлежащие включению в таможенную стоимость;

$V$  — списываемые суммы.

$A$  — Основа для расчета. В ее составе приводятся данные о цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате. В том случае, если в зависимости от условий поставки и базисных условий контракта не требуется ни дополнительных начислений к этой цене, ни вычетов из нее, указанная цена может быть равна таможенной стоимости ввозимых товаров.

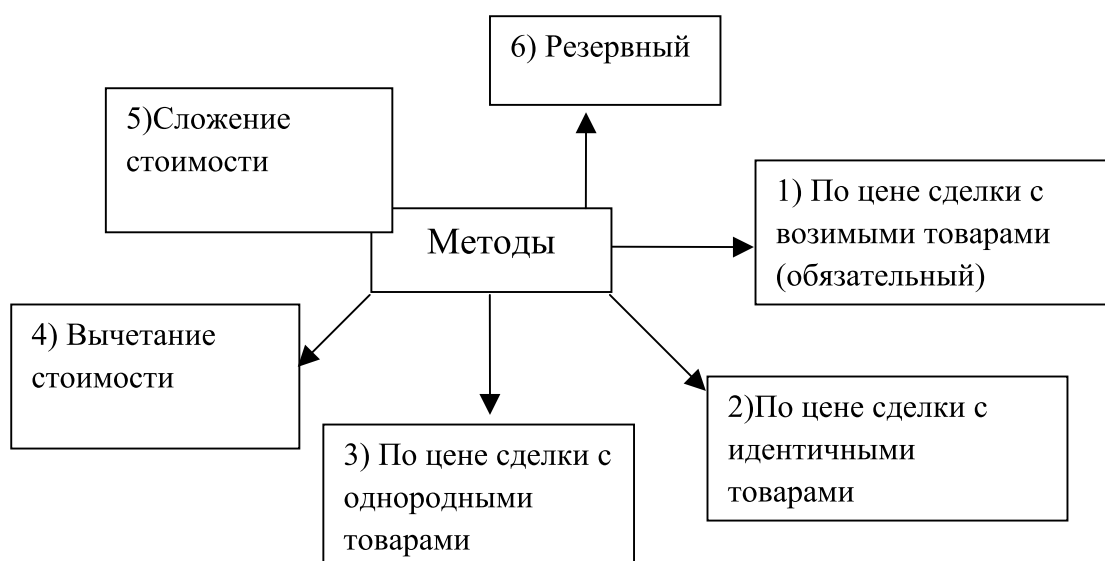


Рис.1. Методы и последовательность определения таможенной стоимости товаров

Б — Дополнительные начисления к цене сделки. Они отражают расходы иностранного покупателя, не вошедшие и не включенные в цену сделки, т.е. не вписанные продавцом в счет-фактуру, но имевшие место в связи с ввозом оцениваемых товаров на территории страны-импортера и оплаченные покупателем (или подлежащие оплате). К ним относятся: комиссионные расходы, прочие посреднические издержки, расходы на контейнеры и упаковку, стоимость сырья, инструментов, штампов и т.д., предоставленных бесплатно или по сниженной цене, стоимость выполненных для покупателя инженерных и прочих работ. Сюда же включаются расходы на транспортировку и страхование товара до места его ввоза на таможенную территорию, если они не были включены в цену сделки в соответствии с условиями поставки.

В — Списываемые суммы. Это расходы, фактически понесенные за операции по доставке товара после ввоза на таможенную территорию покупателя (от места ввоза до места доставки товара) при наличии их документального подтверждения. Здесь могут быть указаны соответствующие суммы расходов по монтажу, сборке, наладке оборудования или по оказанию технической помощи, произведенным после ввоза товаров на территорию страны-импортера, в том случае если они были предусмотрены контрактом и отражены в счете-фактуре.

Таможенная стоимость, определенная с помощью оценки двумя другими методами (по цене сделки с идентичными или однородными товарами), означает, что за основу цены сделки принимается сделка с идентичным или однородным товаром, скорректированная с учетом расходов покупателя (по доставке до места ввоза).

При этом под идентичностью подразумевается равнозначность товаров по всем оцениваемым признакам (качеству, физическим свойствам, репутации на рынке), под однородностью — аналогичные товары, имеющие сходные характеристики, сырьевые компоненты и коммерческую взаимозаменяемость.

Методы четвертый (вычитание стоимости) и пятый (сложение стоимости) могут применяться как в прямой, так и в обратной последовательности по усмотрению декларанта.

В одном случае стоимость определяется исходя из цепи единицы (товара, по которой оцениваемые (идентичные или однородные) товары продаются наибольшей партией на российском рынке, исключая расходы на комиссионные вознаграждения, таможенные платежи при ввозе (пошлины, налоги, сборы), затраты на транспортировку, страхование и погрузо-разгрузочные работы.

В другом — оценка таможенной стоимости складывается из затрат на материалы и издержек изготовителя, включая расходы на обеспечение вывоза товара из страны его происхождения, а также прибыль экспортера в результате таких поставок.

Исчисление таможенной стоимости этими методами производится по формуле:

$$C_r = A + B + V,$$

где  $C_r$  — таможенная стоимость;

A — основа для расчетов (цена сделки на идентичные товары);

B — корректировки к цене (с учетом размера партии и коммерческих условий);

V — дополнительные издержки, начисления и выплаты (по транспортировке, страхованию, дополнительные расходы на обработку товара).

A — Основой для расчета служат данные о цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате.

B — Корректировки к цене. Они могут быть как со знаком «-», если ведут к уменьшению цены, так и со знаком «+», если ведут к увеличению. При корректировке затрат на размер партии в первую очередь учитываются скидки к цене, предоставляемые продавцом в зависимости от размера закупаемой партии товара.

При этом количественная скидка учитывается в тех случаях, когда подтверждено, что цена на товар устанавливается продавцом в соответствии со схемой, учитывающей количество продаваемого товара. При корректировке стоимости исходя из коммерческих условий учитывается разница в условиях поставки сравниваемых товаров, а также прочие различия в коммерческих условиях.

V — Дополнительные, начисления и выплаты включают данные по элементам затрат, которые не вошли в цену сделки, по должны быть учтены в «продажной» цене товара на внутреннем рынке страны-импортера и подлежат исключению из таможенной стоимости.

Резервный метод базируется на данных, которыми располагают таможенные органы, о мировых товарных рынках и конъюнктурно-ценовой информации (прейскуранты, каталоги и т.п.) на продукцию, в том числе ввозимую на российский рынок и рынки третьих стран из стран-экспортеров или на основе стоимости аналогичных товаров отечественного производства [6, с. 271].

Однако эти цены могут не соответствовать цене сделки ввозимого товара, следовательно, искажают базовую основу для начисления таможенных платежей.

Оценка стоимости импортного товара с целью определения размера таможенной пошлины представляет собой одну из сложнейших процедур таможенного оформления, так как, если таможенные органы посчитают, что заявленная сумма не отражает действительной стоимости ввезенного товара и занижена с целью уменьшения размера пошлины и налогов, они вправе потребовать ее подтверждения путем использования других методов.

Отказ таможенного органа в принятии заявленной декларантом таможенной стоимости и называется корректировкой таможенной стоимости. В следствии чего меняются сумма начисленной таможенной пошлины и НДС.

Причем таможенная стоимость товара может изменяться как до, так и после выпуска товара в свободное обращение.

Если после корректировки таможенная стоимость увеличена, то потребуются доплата таможенных платежей,



и таможенный орган выставит вам требование об их уплате, которое должно быть исполнено в течение 10 рабочих дней.

Если таможня сочла, что таможенная стоимость должна быть не такой, как заявленная вами в ГТД, и вы решили не спорить с ней, то вам придется решать вопрос, как отразить изменение таможенных платежей в бухгалтерском и налоговом учете. И прежде всего надо посмотреть, как учитываются сами таможенные пошлины.

Как известно, в налоговом учете таможенные пошлины могут учитываться как в стоимости товара, так и в составе прочих расходов. Вариант учета компания может выбрать самостоятельно и закрепить в учетной политике.

В бухучете таможенные платежи (кроме НДС, принимаемого к вычету) должны включаться в стоимость товара. Но это требование часто не выполняется. Импортёры стараются подтянуть бухгалтерский учет под налоговый. Для многих (особенно если нет необходимости составлять отчетность по международным стандартам и проходить аудиторскую проверку) это лучше, чем сближать налоговый учет с бухгалтерским и лишаться возможности одновременного признания в расходах таможенных пошлин, которую дает Налоговый кодекс.

Когда пошлина — самостоятельный расход, не включаемый в стоимость товаров, проблем с отражением корректировок нет.

Наименее трудозатратный вариант учета корректировки пошлин будет в ситуации, когда сама таможенная

пошлина учитывается как самостоятельный расход, не увеличивающий стоимость приобретенных товаров.

Для целей налогообложения прибыли сумму, на которую увеличились таможенные пошлины, надо отнести на прочие расходы текущего месяца. А сумму, на которую уменьшились таможенные пошлины, надо отнести на вне-реализационные доходы. Уточненные декларации не будут нужны, даже если потом таможенные платежи уменьшит своим решением суд. Ведь на дату признания в расходах завышенных таможенных пошлин никакой ошибки организация не допустила. Следовательно, и исправлять в прошлом периоде нечего.

Как видно, такой вариант учета самый удобный. Поэтому он довольно популярен среди импортёров.

На счетах бухучета доначисленные таможенные пошлины можно учитывать следующим образом (см. табл. 1):

Но некоторых бухгалтеров включение таможенных пошлин сразу в расходы смущает нарушением требований ПБУ 5/01. Также нередко бухгалтеров смущает и отражение таможенных пошлин на счете 91 «Прочие доходы и расходы»: ведь так искажается себестоимость продукции и сумма прочих доходов/расходов.

Рассмотрим теперь ситуацию, когда пошлины включаются в стоимость приобретения покупных товаров (см. табл. 2).

По мнению Сухарева И.Р., начальника отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчет-

Таблица 1  
Учет доначисленных таможенных пошлин

№	Изменение величины таможенных пошлин	Варианты принятия товара к учету
1	Увеличение таможенных пошлин произошло в том же году, что и принятие товара к учету:	как самостоятельные издержки обращения на счете 44 «Расходы на продажу»;
		как самостоятельные расходы, увеличивающие себестоимость продаж текущего периода, на субсчете 90–2 «Себестоимость продаж»;
		как прочие расходы на субсчете 91–2 «Прочие расходы».
2	Увеличение таможенных пошлин произошло в году, следующем за годом принятия товара к учету (будем рассматривать вариант, когда отчетность уже утверждена)	как прочие расходы на субсчете 91–2 «Прочие расходы» (по аналогии с убытками прошлых лет, выявленными в отчетном периоде).
3	Уменьшение таможенных пошлин произошло в том же году, что и принятие товара к учету:	отражать прочий доход на счете 91–1 «Прочие доходы» делать сторнировочную проводку к счету учета затрат: сторно по дебету счета 44 «Расходы на продажу» (или по дебету счета 90–2 «Себестоимость продаж») в корреспонденции с кредитом субсчета «Таможенные пошлины» счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» при условии если у вас в текущем периоде есть дебетовые обороты по счету 44 или 90–2, превышающие сумму корректировки;
4	Уменьшение таможенных пошлин произошло в году, следующем за годом принятия товара к учету (когда отчетность уже утверждена)	отражать прочие доходы на субсчете 91–1 «Прочие доходы».

Таблица 2  
Подходы принятия к учету товаров при изменении таможенной стоимости

	Изменение таможенной стоимости	Подходы
1	Таможенная стоимость товара изменена до принятия его к учету	При принятии импортированного товара к учету вы сразу отразите его стоимость с учетом суммы скорректированных таможенных пошлин.
2	Таможенные пошлины скорректированы после того, как товар принят к учету	1) Скорректировать стоимость приобретения товаров. 2) Учесть изменение таможенных пошлин как самостоятельный прочий расход (если пошлины увеличены) либо как самостоятельный внереализационный доход (если пошлины уменьшены).

ности Минфина России, следует, что в случае уточнения величины таможенных пошлин после получения товаров получится, что дополнительные суммы мы включим в стоимость товаров с опозданием. Но это уточнение является не изменением фактической себестоимости товаров о котором речь идет в п. 12 ПБУ 5/01, а формированием этой себестоимости [4]. Поступление документов с опозданием не является самостоятельным фактом хозяйственной жизни, оно лишь дает информацию о ранее случившемся факте хозяйственной жизни.

Исходя из вышесказанного, доначисленные таможенные пошлины надо отразить проводкой по дебету счета 41 «Товары» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Таможенные пошлины». При уменьшении таможенных пошлин надо сделать сторнировочную проводку.

Но бывает, что бухгалтер не хочет или по каким-то причинам не может изменять стоимость товаров, уже принятых к учету. В таких случаях можно открыть отдельный субсчет «Таможенные пошлины» к счету 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» либо к счету 41 «Товары». В этом субсчете «Таможенные пошлины» (к счету 15 или 41) необходимо отражать все суммы импортных таможенных пошлин: как заявленные вами изначально в ГТД, так и суммы их корректировок.

При таком варианте пошлины списываются на расходы текущего месяца пропорционально проданным товарам, за которые уплачены эти пошлины.

Если на момент увеличения таможенной пошлины часть товаров уже продана, надо списать часть увеличения пошлины сразу на расходы.

Однако если товары уже были проданы, то суммы дополнительно выявленных расходов, связанных с их приобретением, можем сразу списать на себестоимость продаж (на субсчет 90–2 «Себестоимость продаж»).

Изменение таможенной стоимости товаров повлияет и на сумму ввозного «импортного» НДС.

Подлежащий доплате НДС нужно отразить по дебету счета 19 «НДС по приобретенным ценностям» в корреспонденции с кредитом счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет «НДС, подлежащий уплате при импорте товаров»).

Если вы плательщик НДС, то данный налог вы можете поставить к вычету при одновременном соблюдении следующих условий:

- товары приняты к учету;
- предполагается использование товаров для операций, облагаемых НДС (либо они уже использованы в таких операциях);
- у вас есть грузовая таможенная декларация (ТДЗ/ТД4) и Приложения к ней (КТС-1/КТС-2);
- у вас есть документы, подтверждающие факт уплаты НДС.

Если при увеличении таможенной стоимости был принят к вычету ранее начисленный НДС, никаких корректировок за тот период делать не нужно. Доначисленный из-за корректировки таможенной стоимости НДС надо принять к вычету в том периоде, в котором вы получили от таможни КТС-1 (КТС-2) и уплатили налог.

Но есть и другое мнение: в случае увеличения таможенной стоимости сдать уточненную декларацию с уменьшенной суммой НДС к уплате.

Лозовая А.Н., советник отдела косвенных налогов Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина России «Суммы НДС, уплаченные при ввозе товаров на таможенную территорию России, подлежат вычетам после принятия товаров на учет на основании документов, подтверждающих фактическую уплату налога при ввозе товаров. В книге покупок регистрируется таможенная декларация на ввозимые товары и платежные документы, подтверждающие фактическую уплату таможенному органу НДС. Таким образом, право на вычет НДС, фактически уплаченного при ввозе товаров в Россию, возникает у налогоплательщика в том налоговом периоде, в котором выполнены все вышеперечисленные условия, в том числе имеется таможенная декларация.

Если после принятия к вычету сумм НДС по ввезенным на таможенную территорию товарам таможенным органом в следующем налоговом периоде произведена корректировка таможенной стоимости товаров в сторону ее увеличения (уменьшения), налогоплательщик, принявший к вычету налог, уплаченный при ввозе товаров, должен представить в налоговый орган уточненную налоговую декларацию за тот налоговый период, в котором

были заявлены указанные налоговые вычеты. При этом в данной декларации следует увеличить (уменьшить) сумму налоговых вычетов на сумму НДС, начисленную (сторнированную) при корректировке таможенной стоимости».

При уменьшении таможенной стоимости, а значит, и сумм начисленного НДС необходимо скорректировать (уменьшить) ранее принятую к вычету сумму налога. Такой позиции придерживается Минфин. Если вычет был принят в одном из предыдущих кварталов то потребуется:

- оформить дополнительный лист к книге покупок за тот период, в котором была принята к вычету сумма «импортного» НДС;

- рассчитать сумму пени и уплатить ее в бюджет вместе с налогом, так как корректируем вычеты прошлым периодом. Пеню необходимо заплатить, поскольку переплата по НДС будет в той части, которую надо платить таможене (в декларации по НДС она не показывается вообще), а вычеты уменьшатся по обычному НДС (который мы платим налоговой инспекции);

- представить уточненную налоговую декларацию в налоговую инспекцию за тот период, в котором «таможенный» НДС был принят к вычету.

Отражение импортных операций в бухгалтерском и налоговом учете — дело непростое. Поэтому по возможности следует выбирать одинаковые варианты отражения корректировок таможенных платежей в бухгалтерском и налоговом учете.

Однако, прежде чем приступить к учету корректировок таможенной стоимости импортируемых товаров необходимо учесть то, что действия таможенных органов при изменении величины таможенной стоимости, часто являются не правомерными. Таможенные органы пытаются пересчитать таможенную стоимость товаров (разумеется, в большую сторону) даже тогда, когда импортер представил все необходимые документы и нет сомнений в их достоверности. Правда, если в этом случае дело доходит до суда, импортерам, как правило, удается дока-

зать необоснованность пересчета таможенной стоимости (Письмо Северо-Западного таможенного управления РФ от 19.08.2008 N 12—01—12/18853; Постановления ФАС СЗО от 10.12.2009 по делу N A56—2811/2009; ФАС ВСО от 20.05.2010 по делу N A78—6284/2009)[5].

Исходя из вышесказанного следует, что необходимо знать и понимать таможенное законодательство и постоянно отслеживать его изменения.

С 1 января 2011 года в России вступает в силу множество законодательных актов, вносящих значительные изменения в нормативно-правовую базу, и, соответственно, меняющих порядок декларирования товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации.

Согласно новым законодательным нормам, прописанным в Таможенном кодексе ТС, принятого 1 июля 2010 г., корректировка таможенной стоимости происходит после выпуска товаров [1, ст. 68].

Однако уполномоченные таможенные органы, продолжают действовать по старинке, осуществляя корректировку таможенной стоимости до выпуска товаров и не проводя дополнительных корректировок впоследствии. Остается надеяться, что после вступления в силу нового Таможенного кодекса ТС, 1 января 2011 года, процедура корректировки таможенной стоимости станет более соответствовать прописанным в законе нормам.

В части, в федеральном законе от 27.11.2010 N 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 19.11.2010) предусмотрено всего два исключения, позволяющие осуществлять корректировку стоимости еще до выпуска товаров. Речь идет о наличии фактических ошибок в таможенной сопроводительной документации либо выявлению значительных физических несоответствий товара относительно заявленных. Таким образом, таможенные инспекторы лишены права корректировать таможенную стоимость до выпуска товара по собственной прихоти.

### Литература

1. Таможенный кодекс Таможенного союза» (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) (ред. от 16.04.2010)
2. Федеральном закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 19.11.2010)
3. Закон РФ от 21.05.1993 N 5003—1 (ред. от 08.12.2010) «О таможенном тарифе»
4. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 N 44н (ред. от 25.10.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.07.2001 N 2806)
5. Письмо> Северо-Западного таможенного управления РФ от 19.08.2008 N 12—01—12/18853 «О направлении анализа причин вынесения судами отрицательных судебных актов по делам, связанным с корректировкой таможенной стоимости товаров»
6. Ильяшенко, В.А. Внешнеэкономическая деятельность: [Текст]: учеб. пособие: В 2 ч. Ч.1/В.А.Ильяшенко. — Тольятти: Волжский университет им. В.Н.Татищева, 2010. — 664 с.

## Исторические аспекты возникновения и эволюционирования управленческого учета

Ливенская Г.Н., соискатель

Филиал Удмуртского государственного университета (г. Воткинск)

Вопросы теории управленческого учета исследовались многими научными предшественниками. Имеются значительные по степени разработанности указанной проблемы труды, формирующие концептуальные представления о нем как виде практической деятельности, учебной дисциплине. Однако терминологическая неупорядоченность, неоднозначность понятийного аппарата, ограниченность теоретических исследований управленческого учета, разработкой его целей, задач, функций, попыткой распространить на него действие общепринятых бухгалтерских принципов, слабая структурированность подтверждают, что целостной системы управленческого учета как совокупности прикладных приемов и теории, обобщающей и противостоящей практике их применения, к настоящему времени не сформировано [1].

С позиций исторического подхода исследование управленческого учета должно установить предпосылки его возникновения, условия распространения, социально-экономическую, техническую, технологическую и иную обусловленность, выявить этапы развития и совершенствования. Анализ отечественной и зарубежной специальной литературы показывает, что исторические аспекты управленческого учета достаточно исследованы с позиций наиболее поздних по времени — промышленного (вторая половина XIX в.) и современного (XX начало XXI вв.) периодов развития. Однако промышленное производство является лишь этапом в эволюции человеческого хозяйствования. Наряду с финансовой деятельностью оно включает и производственную деятельность. В познании сущности управленческого учета, разработке его теории важно установить период зарождения производства как вида практической деятельности, проследить историю возникновения и развития как фактора, влияющего на обособление производственной деятельности от деятельности преимущественно финансового содержания и направленности. Для этого недостаточно акцентировать внимание лишь на последних по времени исторических периодах. Важно проследить все исторические эпохи с целью выявления в них предпосылок и условий возникновения управленческого учета, разработать периодизацию его развития в различных странах мира [8].

Можно выделить семь исторических эпох, общепризнанных в мировой науке, в рамках которых в системно-хронологическом порядке обнаруживаются предпосылки создания, либо анализируется методология управленческого учета [9]:

1) первобытнообщинный мир (ориентировочно 9–6 тыс. лет до н.э.);

2) древний мир (5 тыс. лет до н.э. — 500-е гг. до н.э.);

3) античный мир (500-е гг. до н.э. — 476 г. н.э.);

4) средневековый период (476–1492 гг.);

5) новое время (1492–1750 гг.);

6) промышленный этап (1750–1920 гг.);

7) современный этап (1920-е гг. по настоящее время).

Управленческий учет является достаточно сложной системой, чтобы возникнуть лишь из общих предпосылок. Исторический опыт свидетельствует, что основу его общетеоретической концепции составляют неоклассическая экономическая теория, преимущественно в сочетании с философией позитивизма, а также классические и неоклассические школы научного управления, которые должны занимать, безусловно, господствующее положение в общественном экономическом сознании. Поэтому указанные условия являются обязательными для возникновения управленческого учета. Вместе с тем динамика исторического процесса свидетельствует, что эмпирические условия (события) в различных странах неодинаковы. Среди них, неизбежно приводящих к возникновению, распространению и применению управленческого учета, можно назвать [5]:

— безусловный авторитет какого-либо субъекта или обстоятельства, предписывающий обязательность или подтверждающий очевидный эффект от применения системы управленческого учета. Таким авторитетом вероятнее всего рассматривать государство, объективно заинтересованное в росте экономической эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, либо профессиональную организацию, в частности ИПБ (институт профессиональных бухгалтеров) России или Российский институт управленческого учета;

— достаточную квалификацию кадров в области управленческого учета;

— разработку методологии управленческого учета, понятной и постижимой для использования организациями бизнеса.

Использование исторического подхода позволило исследовать генезис управленческого учета, установить динамику и периоды его ретроспективного и перспективного развития. Однако он не является единственным, а занимает лишь определенное место среди других методологических подходов, обеспечивающих познание столь сложного и неоднозначного экономического явления, каким оказывается управленческий учет. В результате, в такие исторические эпохи как: первобытнообщинный мир, древний мир, античность, средневековье, новое время, промышленный период — происходит формирование предпосылок возникновения управленческого учета. На современном этапе экономического развития наблюда-



ется становление и развитие управленческого учета и его методологии [2].

Для раскрытия не только внутреннего содержания, но и механизма функционирования, а также построения необходимого теоретического базиса требуется переход от историко-логического к теоретико-методологическому уровню познания, что обеспечивает необходимую степень абстрактности в исследовании свойств управленческого учета как науки.

**Управленческий учет** (от англ. management accounting) *возник на стыке двух культур – финансового учета и менеджмента.*

**Управленческий учет** — это внутрифирменное оперативное управление финансово-хозяйственной деятельностью, направленное на удовлетворение информационных потребностей менеджеров фирмы не обязательно самого высшего, а среднего уровня, которые и решают проблемы на крупном предприятии.

**Управленческий учёт** — самостоятельное направление бухгалтерского учёта организации, которое обеспечивает её управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также её структурных подразделений. Т.е., это не только наблюдение и обобщение текущих данных, а также же анализ и оценка полученной информации [3].

Основные цели управленческого учёта:

- предоставление необходимой информации администрации для оперативного управления производством и принятия решений на перспективу;
- исчисление фактической себестоимости продукции (работ и услуг) и отклонений от установленных норм, стандартов, планов и смет;
- планирование и контроль финансово-хозяйственной деятельности, капитальных вложений, внедрение новых технологий.

Менеджмент всегда нуждался в информации, но финансовый учет, по мере развития и усложнения деловой среды, давал менеджерам все меньше необходимой информации. Поэтому управленческий учет возник не просто в развитие бухгалтерского учета, а как новая самостоятельная дисциплина. Управленческий учет использует не только фактические данные о совершенных операциях, но и аналитические, оценочные данные, а также данные о возможных событиях в будущем (планы и бюджеты), представляет руководителю не только количественную, но и качественную (неформальную) информацию.

Еще одним важным отличием управленческого учета от бухгалтерского является отсутствие какого-то единого стандарта: **управленческий учет индивидуален на каждом предприятии.** Каждое предприятие имеет свои цели, стратегии, приоритеты, интересы, ценности, культуру, традиции, которые отличаются от того же набора атрибутов в других предприятиях. **У каждого предприятия свои:**

а) структура бизнес-процессов; б) организационная структура;

в) особенности в управлении бизнесом; г) система распределения и передачи ответственности; д) проблемы [4].

В последние годы термин «управленческий учет» стал весьма популярным, хотя далеко не все представляют себе, что это такое. Управленческий учет отличается от обычного бухгалтерского (финансового) учета, прежде всего тем, что его данные предназначены не для внешних пользователей (государства, банков, деловых партнеров), а для внутреннего «употребления». Высшая цель управленческого учета — помочь руководителю принимать правильные решения. Поэтому если простой (финансовый) бухгалтер должен строго следовать формам отчетности и инструкциям, то специалист по управленческому учету свободен в выборе форм, методов и приемов анализа, главное для него — правильно уловить суть протекающих на предприятии экономических процессов и вовремя дать совет руководителю. Управленческий учет — это не что иное, как система информационной поддержки управления.

Управленческий учет можно определить, как предоставление менеджерам финансовой информации с целью помочь им в ключевых сферах управления [6]:

*планирования*

*контроля и регулирования*

*измерение показателей функционирования предприятия*

*принятия управленческих решений.*

**Управленческий учет** имеет целью обеспечение информацией менеджеров-инсайдеров, т.е. лиц, входящих в состав управления предприятия, где проводится учет.

Система управленческого учета также должна предоставлять необходимую информацию для планирования, контроля и измерения показателей функционирования организации. Для того, чтобы разграничить функциональное назначение финансового и управленческого учета, необходимо определить существующие между ними принципиальные отличия (табл.1). Предметом учёта является производственная деятельность организации и её отдельных структурных подразделений (сегментов), называемых центрами ответственности. Однако, не следует отождествлять понятия управленческий и производственный учёт. Производственный учёт — это «база» управленческого учёта. Его «настроечная» часть — бюджетирование, управленческий контроль и анализ деятельности организации, принятие оперативных управленческих решений, составление внутренней отчетности. Функции производственного учёта — следить за издержками производства, анализировать причины перерасхода, выявлять возможные резервы экономии [7].

Неотъемлемой частью успешного применения элементов управленческого учета является правильное понимание роли бухгалтера в управленческом процессе. Помимо хорошо спланированного графика документо-



Таблица 1  
Отличия систем финансового и управленческого учета

Показатели сравнения	Финансовый учет	Управленческий учет
Предъявляемые юридические требования	Закон устанавливает периодичность представления финансовых отчетов, независимо от того, считает ли администрация эту информацию значимой и существенной.	Осуществляется при необходимости и информация готовится только тогда, когда предполагается, что выгоды от ее использования больше, чем затраты на ее сбор.
Масштабы учета	В финансовых отчетах представляется материал о предприятии в целом.	Управленческий учет может охватывать только отдельные участки или сферы деятельности предприятия.
Принятые принципы учета	Финансовые отчеты составляются на основе общепринятых принципов учета (ГААП, МСФО, НСБУ) и по стандартным формам отчетов (баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о денежных потоках и др.).	В управленческом учете администрация может использовать те принципы бухгалтерского учета, которые она считает полезными при подготовке информации для принятия решений, не заботясь о том, насколько формы отчетов соответствуют общепринятым формам.
Временные рамки информации	Финансовые отчеты отражают информацию об уже свершившихся в прошлом фактах.	Управленческий учет нацелен в основном на будущее и использует информацию, как прогнозного характера, так и информацию о прошлых событиях.
Частота подачи информации	Финансовые отчеты публикуются строго периодически.	Информация из управленческого учета может запрашиваться администрацией немедленно, как только появляется необходимость.

оборота управленческой информации и отчетов — на каждом предприятии должна действовать система так называемого «человеческого фактора», а именно сотрудники бухгалтерии должны быть высококвалифицированными специалистами и иметь внутреннюю убежденность в важности и необходимости выполняемой ими учетно-

аналитической работы в рамках своих должностных обязанностей. На российских предприятиях, на сегодняшний день данная ситуация выглядит не лучшим образом, в основном из-за отсутствия определенных рычагов и механизмов управленческого воздействия со стороны руководства предприятия.

Таблица 2  
Элементы управленческого процесса

Элемент	Содержание элемента
Планирование	В процессе планирования бухгалтеры помогают сформулировать планы, обеспечивая информацией для решений, касающихся производства и продаж конкретного вида продукции, ценообразования, инвестиций. Кроме этого, бухгалтер играет ключевую роль в процессе составления смет, являющихся финансовым планом, составляемых для осуществления различных решений принятых менеджерами.
Контроль	В процессе контроля бухгалтеры составляют отчеты об исполнении сметы, в которых фактические результаты сравниваются с запланированными результатами для каждого центра ответственности (подразделение, сегмент). Посредством отчетов менеджеры имеют возможность изучить виды деятельности, которые расходятся с планом.
Коммуникация	Бухгалтеры помогают процессу коммуникации посредством установления и обеспечения эффективной системы отчетности. Например, посредством сметы происходит доведение планов до менеджеров, которые ответственны за их выполнение. Кроме этого, информация, содержащаяся в сметах может быть полезна для координации работы менеджеров, так как они узнают не только о предъявляемых им требованиях, но и об ограничениях с которыми сталкиваются руководители других подразделений.
Мотивация	Сметы и отчеты об исполнении сметы, подготовленные бухгалтерами оказывают огромное влияние на мотивацию персонала в организации. Сметы мотивируют менеджеров на достижение установленных целей. В свою очередь, отчеты об исполнении сметы мотивируют персонал посредством сообщения информации о фактических результатах в сравнении с поставленными целями.

Основные элементы построения управленческого процесса на предприятии представлены в таблице 2.

При использовании элементов управленческого учета (табл.2), необходимо понимать, что эффективное функционирование управленческого процесса на предприятии возможно лишь при взаимодействии всех элементов одновременно, так как каждый из них по отдельности не имеет смысла, а резульативный эффект достигается при комплексном использовании. Таким образом, выше указанные элементы не могут функционировать отдельно друг от друга и представляют собой единое целое в управленческом процессе, а их разграничение и разделение носит чисто теоретический и условный характер.

### Литература

1. Булгакова С.В. Управленческий учет: проблемы теории: монография / С.В. Булгакова — Воронеж: Изд-во Воронежского государственного университета, 2006. — 160 с.
2. Валебникова Н.В. Современные тенденции управленческого учета / Н.В. Валебникова, И.П. Василевич // Бухгалтерский учет. — 2000. — № 18. — с. 53–58.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. / М.А.Вахрушина. — М.: Финстатинформ, — 2000. — 533 с.
4. Волкова О.Н. Управленческий учет: учеб. / О.Н.Волкова. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, — 2007. — 472 с.
5. Ивашкевич В.Б. Современные тенденции развития управленческого учета / В.Б. Ивашкевич, С.Н. Зайцев // Бухгалтерский учет. — 1996. — № 12. — с. 34–35.
6. Каверина О.Д. Управленческий учет (системы, методы, процедуры). / О.Д.Каверина. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 350 с.
7. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. / Т.П.Карпова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 350 с.
8. Палий В.Ф. Развитие методологии управленческого учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. — 2004. — № 12. — с. 52–55.
9. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учеб. / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.

## Управление рентабельностью производства сельскохозяйственной продукции

Нардин Д.С., ст. преподаватель; Давыдова М.С., студент; Остроколенко С.А., студент  
Омский государственный аграрный университет

Сельское хозяйство — одна из системообразующих отраслей экономики любой страны. Имеющиеся в стране земельные угодья представляют собой бесплатно данную природой огромную производительную силу. Соответственно, мировой кризис не мог не отразиться на этой отрасли экономики, и многие сельхозтоваропроизводители находятся в затруднительном положении. К тому же летняя засуха уничтожила тысячи гектаров посевов, что также привело к огромным убыткам. Для того, чтобы выйти из такого плачевного состояния, руководителю сельскохозяйственного предприятия необходимо составить правильную стратегию развития производства и повышения его эффективности. В экономическом анализе результаты деятельности предприятий могут быть оценены такими показателями, как объем выпуска продукции, объем продаж, прибыль. Однако значений перечисленных

В настоящее время возрастает роль и значение управленческого учета, как функции управления и одного из основных баз информационной системы хозяйственного механизма любой организации. Поэтому в управленческом учете возникает необходимость изучения и применения научных аспектов и практических процедур учета и отчетности. Данное обстоятельство способствует повышению уровня учетно-аналитической работы, решению конкретных задач учета в организациях различных отраслей для формирования требуемой информации о хозяйственно-финансовой деятельности с целью принятия соответствующих управленческих решений.

показателей недостаточно для того, чтобы сформировать мнение об эффективности деятельности того или иного предприятия. Это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками деятельности предприятия, и их правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена лишь во взаимосвязи с другими показателями, отражающими вложенные в предприятие средства. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия в целом, доходности различных направлений деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности (или доходности).

Необходимо отметить, что показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли предприятий. По-

этому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.

Кроме того, показатели рентабельности применяются при анализе эффективности управления предприятием, при определении долгосрочного благополучия организации, используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Такой показатель как рентабельность помогает оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, координирования, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов. Поэтому тема управления рентабельностью производства в современное время особенно актуальна. [2]

В данной статье будут рассмотрены вопросы, касающиеся основных подходов, методов, этапов управления рентабельностью на предприятиях АПК, а также целевые показатели управления рентабельностью.

Управление рентабельностью производства сельскохозяйственной продукции носит стратегический характер. Современным инструментом управления развитием организации в условиях нарастающих изменений во внешней среде и связанной с этим неопределенности, является методология стратегического управления.

Практика показывает, что те организации, которые осуществляют комплексное стратегическое планирование и управление, работают более успешно и получают прибыль значительно выше средней по отрасли. Иными сло-

вами: кто лучше планирует свою стратегию, тот быстрее достигает успеха. [3]

Методы управления рентабельностью производства вытекают из совокупности показателей, влияющих на ее изменение. Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность это относительный показатель. Показатель рентабельности является относительной характеристикой финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия, то есть характеризует относительную прибыльность этого предприятия. Результаты деятельности предприятия могут быть оценены такими показателями, как объем продаж, затраты и прибыль. Характеризуя финансовый или производственный результат, перечисленные показатели не способны оценить эффективность деятельности предприятия. Прежде всего, это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками деятельности предприятия, и их правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена во взаимосвязи с другими показателями, характеризующими вложенные в предприятие средства. Показателями, характеризующими эффективность деятельности предприятия, являются показатели рентабельности (прибыльности).

Таким образом, для грамотного управления рентабельностью производства, необходимо управлять показателями, влияющими на ее изменение.

Характеризуя этапы управления рентабельностью, следует отметить, что прежде всего необходимо провести компонентный анализ данного показателя. Он позволит рассмотреть всю группу показателей, влияющих на рентабельность, и предпринять меры по их оптимизации в целях увеличения рентабельности.

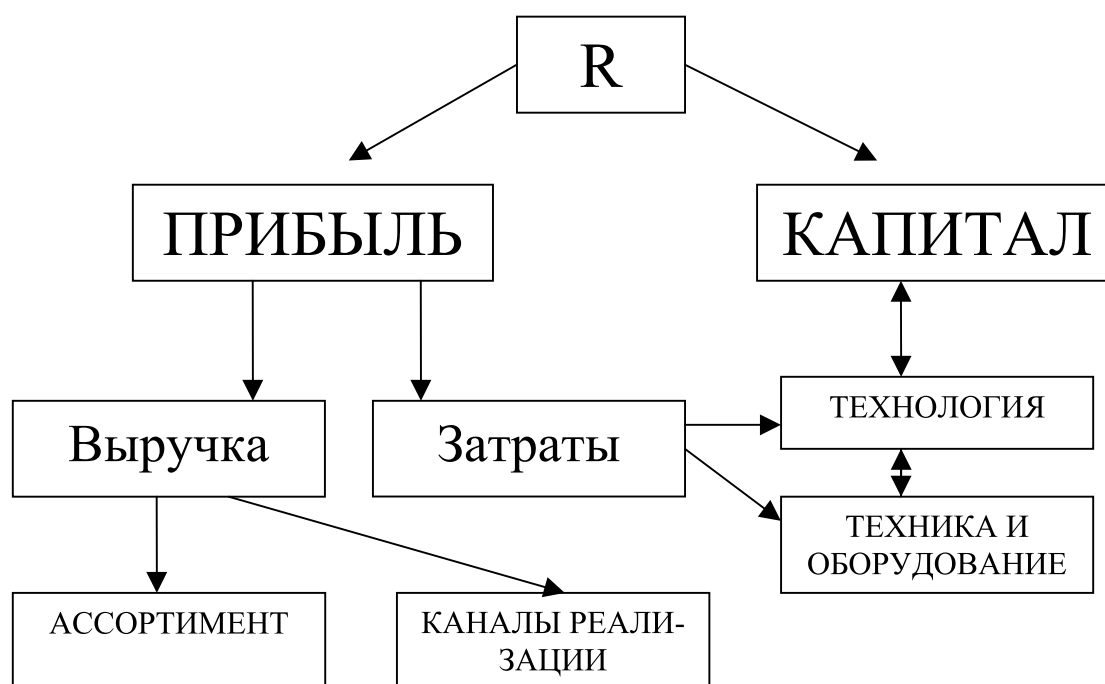


Рис. 1. Компоненты рентабельности

Важно уделить внимание каждому из данных компонентов, потому что любой из них может повлиять на рентабельность. Производителю очень важно выбрать наиболее выгодный канал реализации, для увеличения выручки. Причем выгода должна состоять не в увеличении объема проданной продукции, а в увеличении ее стоимости, и снижении затрат на хранение и транспортировку.

Ассортимент продукции также имеет большое значение в формировании показателя рентабельности, т.к. именно он определяет место товаропроизводителя на рынке сельскохозяйственной продукции. Очень важно производить виды продукции, спрос на которые наиболее высок, для получения большей выгоды.

Также огромное внимание должно уделяться таким взаимосвязанным между собой показателям как техника и технология, т.к. они играют очень важную роль в данной цепочке зависимости. На предприятии должен проводиться мониторинг технологии и постоянное ее совершенствование, при этом важно следить за обновлением техники и оборудования. Бессмысленно развивать технологию при наличии устаревшей техники. Таким образом, при соблюдении этих мероприятий, существует возможность сокращения затрат на производство.

Бесспорно основными показателями, влияющими на рентабельность, являются прибыль и капитал, непосредственно вложенный в производство. [2]

Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эф-

фективность деятельности предприятия. Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли и тем самым управлять им.

Рентабельность характеризует результативность деятельности организации. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля средств, вложенных в его активы.

Таким образом, рентабельность имеет большое значение для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов. И управление данным показателем в процессе производства просто необходимо. [1]

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. Как мы выяснили, рентабельность хозяйственной деятельности отражает норму возмещения (вознаграждения) на всю совокупность источников, которые используются предприятием для осуществления своей деятельности. Также нужно обращать большое внимание на стратегию развития предприятия, так как сельскохозяйственное производство отрасль сезонная и важно вовремя принимать решения об изменении того или иного показателя. При соблюдении всех вышеизложенных этапов и методов, руководитель сможет без труда создать оптимальные условия на производстве для достижения большей эффективности.

И для наиболее правильного и точного управления рентабельностью необходимо оптимизировать все показатели, даже не влияющие на нее напрямую.

### Литература

1. Бондина И. Н., Бондин И. А. Финансовая устойчивость предприятия — основа повышения эффективности производства. Журнал Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 9, 2004. — с. 18
2. Голубев А. Теоретические основы эффективного аграрного производства // АПК: экономика и управление. — 2003. — № 12.
3. Пиличев Н.А. Управление агропромышленным производством. — М.: Колос, 2000.

## Качество учетно-аналитической информации как научная категория

Поплаухина Т.Д., кандидат экономических наук, ст.преподаватель

Набережночелнинский филиал Института экономики, управления и права (г. Казань)

В условиях все расширяющегося влияния информационного пространства на функционирование хозяйственного объекта, административная и оперативная деятельность организации все больше зависит от качества потребляемой информации. Информационное обеспечение, создание и использование информационных каналов — необходимый компонент любого менеджмента. Для формирования информационной базы принятия любых видов решений и организации деятельности особое значение имеет качество информации. Повышение качества учетно-аналитической информации, соответственно, — важнейшее условие повышения эффективности вырабатываемых, принимаемых и реализуемых управленческих решений.

Несмотря на широкое использование понятия «качество учетно-аналитической информации», в научной литературе наблюдается определенная несогласованность и противоречивость подходов авторов к определению характеристик и оценок учетно-аналитической информации, отсутствует его общепринятая трактовка, нет однозначных подходов к определению критериев и уровня качества учетно-аналитической информации. При этом сохраняется различие в определении набора признаков, характеризующих объем и качество учетно-аналитической информации.

Многоаспектность понятия качества, позволяет применять данную категорию к любому объекту, призванному удовлетворять требования потребителей. В настоящей статье в роли объекта качества выступает учетная система, включающая учетные процессы и учетно-аналитическую информацию — информационный продукт в информационной учетной системе.

В общем смысле качество — философская категория, отображающая существенную определенность вещей и явлений реального мира [2, с. 365]. Категории (из др. греч. «высказывание, обвинение») в философии — принципы, суждения; наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные, всеобщие свойства и отношения явлений действительности и познания. Основатель учения о категориях, Аристотель, считал, что качество — одна из 10 существующих категорий (сущность, количество, качество, отношение, место, время, действие, страдание, обладание, самонахождение (положение)).

Впервые интуитивно ясное представление о качестве Аристотель сформулировал, рассматривая качество как видовое отличие сущности. Он проводил различие между качествами и свойствами, подчеркивая целостный характер свойств, которыми обладает вещь. Схоласты также называли качество в составе основополагающих понятий. Аристотель и часть последователей схоластики признавали безусловную объективность качества, то есть независимость его от человеческого восприятия.

В философии механистического материализма Нового времени получило распространение деление качеств на первичные и вторичные, введенное Р. Бойлем и разработанное Дж. Локком в книге «Опыт о человеческом разуме» (1690). К первичным качествам, существующим объективно, независимо от субъекта, Локк относил протяженность, величину, положение, механическое движение и т.п. Вторичными он называл субъективные качества, не совпадающие со свойствами самих вещей (цвет, запах, вкус др.). Такое деление качеств восходит еще к атомистической гипотезе Демокрита, согласно которой первичными являются характеристики атомов, а вторичными — их свойства, познаваемые посредством ощущений, в то время как знание об атомах имеет умопостижимый характер. Подобный взгляд на существование первичных и вторичных качеств получил широкое распространение как в естествознании 17—18 вв., так и в ориентированном на него метафизическом материализме. Г. Галилей считал достоверными только качества, которые можно выразить геометрически, Р. Декарт — качества, обладающие протяженностью, Т. Гоббс — протяженностью и движением. Все они подчеркивали, что первичные качества постигаются разумом, хотя Локк считал, что они возникают благодаря ощущениям. Дж. Беркли отвергал объективное существование первичных качеств, считая их, как и вторичные качества, исключительно результатом субъективной деятельности сознания. Д. Юм и И. Кант, отрицая связь между явлением и сущностью, ощущением и разумом, занимали половинчатую позицию. Хотя они, в особенности Кант, допускали объективное существование вещей, а, следовательно, их качеств, но отрицали возможность их познания самих по себе: они могут быть познаны только в том виде, как они нам являются. Г.В.Ф. Гегель рассматривал качество как первоначальную ступень развития абсолютной идеи и познания бытия. Он определял качество как то, потеряв что, вещь перестает быть сама собой.

С развитием научного познания в 19 и особенно в 20 вв. весьма актуальным стал вопрос об исследовании качественных и количественных свойств вещей, их взаимосвязи друг с другом и с общими категориями качества и количества. История научного познания свидетельствовала, что реальный процесс исследования вещей начинается с выявления простейших, чувственно воспринимаемых свойств и взаимосвязей между ними. Чтобы объяснить их, необходимо изучить строение и структуру вещей. Для этого требовалось перейти от исследования наблюдаемых объектов и свойств к объектам ненаблюдаемым, таким как молекулы, атомы, элементарные частицы, гены и подобные им теоретические объекты. Благодаря этому становится возможным не только объяснить эмпирически наблюдаемые



свойства вещей, но и предсказать и создать вещи со свойствами, не встречающимися в природе. В связи с новыми открытиями в естественных и технических науках были приняты дальнейшие попытки осмысления отношения между категориями «свойство» и «качество».

В отечественной философской литературе качество нередко определяют через существенные свойства вещи или совокупности таких свойств. Однако подобные определения могут считаться адекватными. С содержательной точки зрения в них не раскрывается взаимосвязь и противоположности между внешним и внутренним в вещах, их сущностью и формами проявления. С.И. Ожегов определяет качество как совокупность существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих предмет или явление от других и придающих ему определенность; то или иное свойство, признак, определяющий достоинство чего-нибудь.

Философское понятие «качество» не совпадает с употреблением этого термина, когда под ним подразумевается высокая ценность и полезность вещи. Качественная определенность вещей и различия между ними выражаются с помощью свойств. Такие свойства познаются с помощью ощущений, которые отображают отдельные стороны, особенности и характеристики вещей. Именно благодаря ощущениям мы первоначально сравниваем и отличаем вещи друг от друга, выявляем различные их свойства. Следовательно, качество — философская категория, выражающая существенную определенность объекта, благодаря которой он является именно этим, а не иным; отражающая устойчивое взаимоотношение составных элементов объекта, которое характеризует его специфику; объективная и всеобщая характеристика объектов, обнаруживающаяся в совокупности их свойств. При этом объект не состоит из свойств, не является своего рода «пучком свойств», а обладает ими. Категория качества объекта выражает целостную характеристику функционального единства существенных свойств объекта, его внутренней и внешней определенности, относительной устойчивости, его отличия от других объектов или сходства с ними. В философском понимании качество объекта — это его существенная определенность, видовое отличие, то, что делает этот объект таким, а не другим. Именно в этом смысле качество соотносится с количеством. Как философская категория качество нейтрально в ценностном отношении, то есть не несет ценностной нагрузки.

В прикладных же научных исследованиях интерпретация качества имеет оценочный характер — надлежащее или ненадлежащее качество, высокое или невысокое качество, соответствующее или несоответствующее определенным критериям (стандартам). Философская и прикладная интерпретации качества хотя и отличаются, но не противоречат друг другу. Прикладная интерпретация качества базируется на философском понимании качества. Использование прикладными науками оценочно окрашенного понимания качества не случайно, ибо одной из важнейших задач этих наук является выработка обосно-

ванных методологических и методических основ оценки качества тех или иных объектов.

Словарь прикладной интернетистики дает следующее определение качества информации. Качество информации — совокупность свойств, отражающих степень пригодности конкретной информации об объектах и их взаимосвязях для достижения целей, стоящих перед пользователем, при реализации тех или иных видов деятельности [1].

Другими словами, можно сказать, что качество информации — это степень практической пригодности информации, используемой в процессе управления, определяемая совокупностью таких свойств, как полнота, уместность, полезность, достоверность, существенность, ценность информации и др.

Таким образом, предлагается следующее толкование понятия «качество учетно-аналитической информации», под которым понимается совокупность свойств информации, учитывающих степень практической пригодности, возможность и эффективность использования конкретной информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, в экономическом анализе для достижения целей развития предприятия в процессе управления и принятия успешных решений при осуществлении тех или иных видов деятельности.

Современная ситуация в российской экономике характеризуется, с одной стороны, все большей потребностью предприятий в инвестиционных ресурсах и, с другой стороны, формированием в России института инвесторов, основной потребностью которых является получение достоверной финансовой информации о предприятиях с целью анализа и выбора объектов инвестиций. Аналогичные потребности возникают и у иностранного капитала, интерес которого к России в последнее время значительно возрос. Для того чтобы соответствующий инвестиционный потенциал был реализован в полной мере, необходима глобальная перестройка всей системы подготовки и предоставления учетно-аналитической информации о российских предприятиях.

Многие бухгалтерские данные носят оценочный характер, так как зависят от субъективного мнения готовящих отчетность людей. При этом возникает угроза преднамеренной или непреднамеренной дезориентации пользователя, предоставления информации, исходя из которой, он не сможет принять отвечающего его интересам экономического решения. Чтобы этого избежать, учетно-аналитическая информация, независимо от того, строится ли она на основе объективных точных данных или содержит определенный элемент субъективизма, должна отвечать определенным критериям, которые получили название «качественные характеристики».

В международных учетных стандартах основными качественными характеристиками учетной информации являются понятность, уместность (существенность), надежность (правдивое представление, преобладание сущности над формой, нейтральность, осмотрительность, полнота), сопоставимость. Представленные качественные характе-

ристики в международных стандартах уточняются следующим образом: на уместность информации серьезное влияние оказывает существенность и своевременность; на надежность — полнота с учетом существенности. При этом отмечается, что «на практике часто необходимо равновесие или компромисс между качественными характеристиками. В общем, цель состоит в том, чтобы достичь соответствующего соотношения между характеристиками, для выполнения основного предназначения финансовой отчетности. Относительная важность характеристик в различных случаях — это дело профессионального суждения».

Согласно российскому законодательству требования достоверности и полноты лежат в основе признаков, гарантирующих качество представляемых в бухгалтерской отчетности сведений. Можно считать, что критерий качества бухгалтерской отчетности формализован. Так в п. 3 ст. 1 Закона о бухгалтерском учете говорится, что одной из основных задач бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации. Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. №43н, предусмотрено, что бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, а также о финансовых результатах ее деятельности. При этом достоверной и полной признается бухгалтерская отчетность, сформированная и составленная в строгом соответствии с требованиями нормативных документов, и информация, единообразно сформированная и представленная по общеизвестным и признаваемым всеми заинтересованными лицами правилам, исключает неоднозначность толкования этой информации.

Тем не менее, само по себе соблюдение требования достоверности отчетных показателей не решает проблемы формирования качественной информации, поскольку отчетные показатели могут соответствовать критериям достоверности, но при этом не отвечать интересам пользователей.

Информация может быть количественной и качественной. Количественная информация выражается в числах, качественная — в определенных характеристиках. Бухгалтерский учет предоставляет, прежде всего, количественную информацию, выраженную в денежных единицах. Однако, как это ни парадоксально, бухгалтерская информация является приблизительной, а не абсолютно точной. Совет по разработке стандартов финансового учета США (FASB) по этому поводу отмечает, что «информация, предоставляемая в финансовой отчетности, чаще основывается на приблизительных, а не точных из-

мерениях. Эти данные часто базируются на предположительных оценках, условных классификациях, субъективных обобщениях и распределениях по какому-то признаку. Результат хозяйственной деятельности в динамично развивающейся экономике не определен и вытекает из взаимодействия множества различных факторов. Таким образом, несмотря на ауру точности, которая, как может показаться, окружает финансовую отчетность в целом и формы отчетности в частности, используемые в них измерения, за малым исключением, являются приблизительными и основаны больше на правилах и допущениях, чем на точных значениях».

В Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России подразумевается, что лица, имеющие потребность в информации об организации и обладающие достаточными познаниями и навыками для того, чтобы понять, оценить и использовать эту информацию, а также имеющие желание изучать эту информацию, будут иметь в своем распоряжении отчетность, обладающую свойствами прозрачности и интерпретируемости. Для этого она изначально должна быть сформирована как система данных, потенциально обладающих качествами полезной информации для заинтересованных лиц. Это позволяет определить противоречие между потребностью практики в системе показателей, которая оказывается уместной и существенной при расчете вторичных (опосредованных), но в то же время и конечных характеристик бизнеса — доходность, риск, ликвидность, экономическая жизнеспособность и т.п. и тем, что в большинстве случаев показатели, которые влияют на выбор решения, не фиксируются прямо в финансовой отчетности.

Таким образом, чтобы стать реальным фактором делового оборота, информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности организации, должна отвечать качественным характеристикам вполне определенного содержания, нести требуемую заинтересованным пользователям нагрузку, отличаться достаточно большой совокупностью, детальностью, прогностической ценностью и, следовательно, возможностью в области принятия наиболее рациональных экономических решений. Следовательно, вся система учетной информации должна соответствовать требованиям и задачам анализа, т.е. обеспечивать получение данных, необходимых для глубокого изучения факторов, выявления резервов и выработки управленческих решений, т.е. отличаться высокой аналитичностью. В противном случае выводы, сделанные по результатам анализа, не будут соответствовать действительности, а разработанные аналитиками предложения не принесут пользы предприятию.

### Литература

1. Словарь прикладной интернет-этики / Нехаев С.А., Кривошеин Н.В., Андреев И.Л., Яскевич Я.С.
2. Философия: энциклопедический словарь / под ред. А.А. Ивина А.А. — М.: Гардарики, 2004. — 1072 с. — ISBN 5-8297-0050-6.

## Экономический анализ влияния стабильности оборотных активов на платежеспособность организации

Сидельникова А.В., студент

Омский филиал Академия Бюджета и Казначейства Министерства финансов РФ

Несмотря на кажущуюся простоту задачи количественного измерения финансового благополучия организации, единого общепризнанного подхода к построению соответствующих алгоритмов оценки на сегодняшний день не существует. Показатели, включаемые в различные методики анализа, могут существенно варьировать как в количественном отношении, так и по методам расчета. При этом ориентация исключительно на формальные количественные оценки не вполне оправдана. Зачастую организации нуждаются в дополнительной информации о структуре, видах и состоянии, как активов, так и пассивов организации.

Необходимо отметить, что структура имущества, источников финансирования, как в целом, так и по отдельным видам и группам оказывает весомое воздействие на характеристику финансового благополучия любой организации.

Как показало исследование, структура оборотных средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации, которая в свою очередь является одной из основных характеристик финансового благополучия организации. При этом платежеспособность организации определяется с помощью специальных коэффициентов, учитывающих реальные и потенциальные финансовые ресурсы предприятия, соотношения между его обязательствами и денежными поступлениями, а также другими активами, как в краткосрочные, так и в долгосрочные периоды времени.

Мы согласны с мнением Г.В. Савицкой о том, что стабильная структура оборотного капитала свидетельствует о стабильном, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции. В то время как существенные ее изменения говорят о нестабильной работе организации [1, с. 463]. При этом в экономической литературе не встречается методики определения, как стабильности структуры оборотного капитала, так и анализа ее влияния на отдельные характеристики финансового состояния организации.

Целью исследования является обоснование методики оценки стабильности структуры оборотных активов и выявление ее влияния на платежеспособность. Базой исследования послужила поквартальная отчетность производственной компании за 2007–2009 гг.

Для оценки существенности структурных различий в относительном выражении в международной аналитической практике широко применяются интегральные индексы А. Салаи и К. Гатева, учитывающие численность совокупности и количество выделенных групп в общем объеме изучаемого признака. С помощью данных показателей дается оценка динамики изменения структуры [2, с. 21].

Интегральный коэффициент структурных сдвигов К. Гатева учитывает интенсивность изменений по отдельным группам и удельный вес групп в сравниваемых структурах:

$$k = \sqrt{\frac{\sum (w_1 - w_0)^2}{\sum (w_1^2 + w_0^2)}}, 0 < k < 1, (1)$$

где:  $w_1, w_0$  — удельные значения градаций двух структур.

Интегральный коэффициент структурных различий А. Салаи учитывает интенсивность изменений по отдельным группам, удельный вес групп в сравниваемых структурах, а также число групп:

$$I = \sqrt{\frac{\sum ((w_1 - w_0) / (w_1 + w_0))^2}{k}}, 0 < k < 1, (2)$$

где:  $w_1, w_0$  — удельные значения градаций двух структур;  $k$  — число градаций.

Также для оценки структурных сдвигов используют линейный и квадратический коэффициенты абсолютных структурных сдвигов, и квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов (таблица 1).

По нашему мнению, интегральные коэффициенты структурных различий А. Салаи и К. Гатева обладают более совершенными аналитическими свойствами, чем линейный и квадратический коэффициенты абсолютных структурных сдвигов, а также квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов, т. к. их значения варьируются в пределах от 0 до 1. Чем ближе к 0, тем меньше различия между признаками; чем ближе к 1, тем, соответственно, ощутимее различия между признаками в структуре.

Расчет индекса А. Салаи, тем не менее, имеет особенность, которую можно отнести к недостаткам, — его величина значительно меняется с изменением элементов, на которые делится совокупность.

Таким образом, дальнейший анализ состояния оборотных активов организации проведен на основе данных, рассчитанных с использованием интегрального коэффициента структурных сдвигов К. Гатева, который, в свою очередь, выявил вариабельность структуры оборотных активов в течение анализируемого периода (таблица 2).

Следовательно, для определения степени влияния вариабельности структуры оборотных активов на платежеспособность организации необходимо сопоставить полученные значения интегрального коэффициента К. Гатева

Таблица 1

Коэффициенты структурных сдвигов оборотных активов организации за 2007–2009 г.

Сравниваемые отчетные периоды (кварталы)	Интегральный коэффициент структурных различий А. Салаи	Линейный коэффициент абсолютных структурных сдвигов, %	Квадратический коэффициент абсолютных структурных сдвигов	Квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов
1, 2007 – 2, 2007	0,544203466	3,55	0,045933031	0,562073754
2, 2007 – 3, 2007	0,298317643	2,05	0,034347095	0,223399834
3, 2007 – 4, 2007	0,572735394	3,69	0,055508582	0,381098337
4, 2007 – 1, 2008	0,355735649	2,06	0,03297391	0,211203891
1, 2008 – 2, 2008	0,203989026	3,96	0,065615424	0,296930241
2, 2008 – 3, 2008	0,338095968	2,88	0,045767366	0,449342308
3, 2008 – 4, 2008	0,23565025	3,27	0,049065348	0,230388751
4, 2008 – 1, 2009	0,26178401	1,58	0,023758086	0,17393366
1, 2009 – 2, 2009	0,473902516	4,40	0,06597241	1,027526754
2, 2009 – 3, 2009	0,599580044	4,95	0,078256888	0,496981923
3, 2009 – 4, 2009	0,583380263	3,25	0,049501804	1,958580784

Таблица 2

Значения интегрального коэффициента структурных сдвигов К.Гатева за анализируемый период

Сравниваемые отчетные периоды (кварталы)	Значение показателя
1, 2007 – 2, 2007	0,094912692
2, 2007 – 3, 2007	0,071538027
3, 2007 – 4, 2007	0,118252794
4, 2007 – 1, 2008	0,071985393
1, 2008 – 2, 2008	0,145424984
2, 2008 – 3, 2008	0,107557251
3, 2008 – 4, 2008	0,109819531
4, 2008 – 1, 2009	0,050987819
1, 2009 – 2, 2009	0,148176693
2, 2009 – 3, 2009	0,17769436
3, 2009 – 4, 2009	0,106666506

Таблица 3

Значения коэффициента текущей ликвидности за анализируемый период

Сравниваемые отчетные периоды (кварталы)	Значение показателя
1, 2007	2,908186
2, 2007	2,51774564
3, 2007	2,88202469
4, 2007	2,69563316
1, 2008	2,46095249
2, 2008	2,35724686
3, 2008	3,08846442
4, 2008	5,03536184
1, 2009	4,30538556
2, 2009	3,62850726
3, 2009	2,94081085
4, 2009	5,36751018

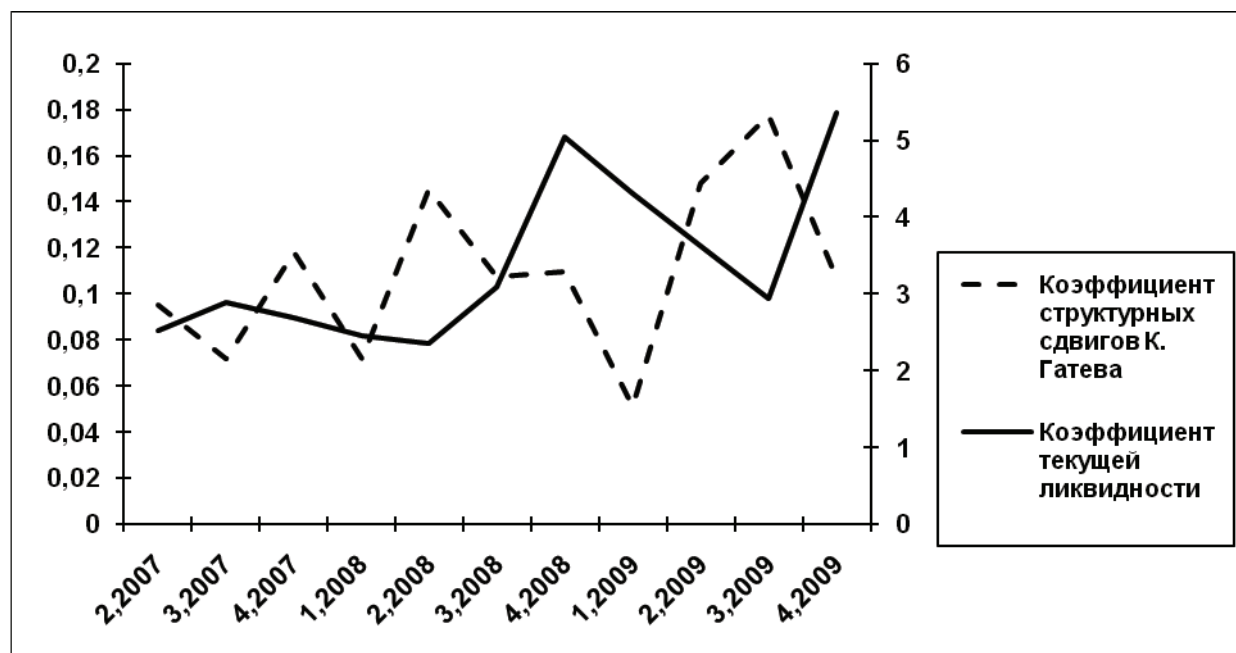


Рис. 1. Сопоставление показателей текущей ликвидности с интегральным коэффициентом К. Гатева

с полученными значениями коэффициента текущей ликвидности (таблица 3).

При сопоставлении полученных значений показателя текущей ликвидности с коэффициентами К.Гатева и отображении двух соответствующих графиков на одной плоскости, была отмечена следующая тенденция — с ростом нестабильности структуры оборотных активов происходит уменьшение коэффициента текущей ликвидности (рисунок 1).

Далее была определена степень зависимости между двумя данными показателями с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Рассчитанные нарастающим итогом коэффициенты корреляции показали тенденцию увеличения зависимости между структурными сдвигами оборотных активов и текущей ликвидностью организации. При этом отрицательные значения корреляции свидетельствуют об обратной зависимости между анализируемыми показателями.

Необходимо отметить, что в настоящее время сложно представить анализ экономических явлений без применения эконометрических моделей. Помимо того, регрессионный анализ является наиболее изученным разделом эконометрического моделирования и зарекомендовал себя как достаточно эффективный инструмент решения различных экономических задач [3, с. 177]. При этом, по нашему мнению, что для обработки различных экономических результатов целесообразнее использовать так называемые точечные диаграммы (или, другими словами, экстраполяцию, к которой относят линейную, полиномиальную, логарифмическую, экспоненциальную и степенную линию тренда. При этом полиномиальная линия тренда используется для описания величин, попеременно возрастающих и убывающих, и является наиболее досто-

верной, т. к. способствует определению специального доверительного интервала (т. е. интервала, в котором с заданной вероятностью будут находиться рассматриваемые параметры). Степень полинома определяется количеством экстремумов (максимумов и минимумов) кривой.

Для того чтобы убедиться в правильности выбранного коэффициента структурных различий была определена корреляция между различными показателями структурных сдвигов и коэффициентом текущей ликвидности. Максимальная корреляция была выявлена относительно квадратического коэффициента относительных структурных сдвигов (таблица 4).

Построенная полиномиальная модель третьей степени, которая наиболее точно описывает взаимосвязь коэффициента текущей ликвидности и квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов за весь период, оказалась не значима (рисунок 3).

Таким образом, нами была доказана целесообразность использования при анализе влияния структуры оборотных активов на платежеспособность организации интегрального коэффициента структурных сдвигов К. Гатева. При этом в ходе регрессионного анализа было выявлено, что все модели зависимости коэффициента текущей ликвидности от структурных сдвигов оборотных активов организации незначимы.

Однако, посредством очищения от линейного тренда обоих параметров и определении на регрессионных остатках корреляции, нами была получена умеренная общая корреляция, при этом направление связи — обратное. Остатки были получены из разности прогнозных и фактических данных (таблица 5). При этом распределение полученных показателей поддается объяснению в рамках нормального вероятностного закона, что, в свою очередь,



Таблица 4

Значения показателя корреляции между коэффициентами структурных различий и коэффициентами текущей ликвидности

Показатели структурных сдвигов	Рассчитанные значения корреляция
Интегральный коэффициент структурных сдвигов К.Гатева	-0,140590484
Интегральный коэффициент структурных различий А.Салаи	-0,023716347
Линейный коэффициент абсолютных структурных сдвигов	-0,132473346
Квадратический коэффициент абсолютных структурных сдвигов	-0,157164909
Квадратический коэффициент относительных структурных сдвигов	0,524383853

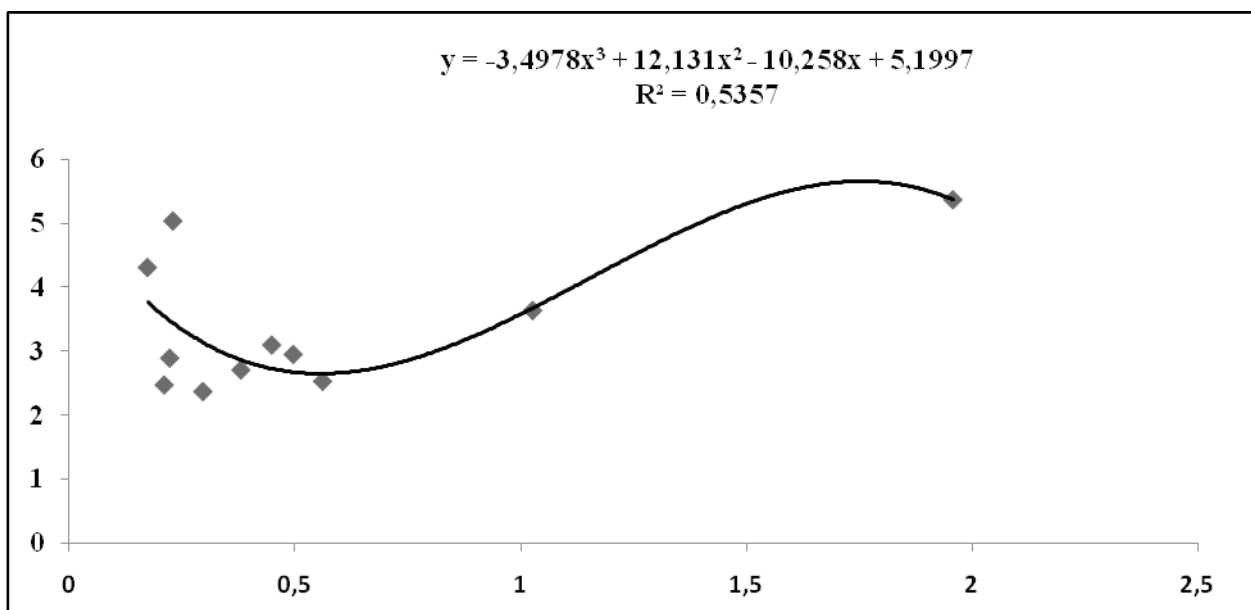


Рис. 3. Полиномиальное уравнение зависимости показателя текущей ликвидности от квадратического коэффициента относительных структурных сдвигов



Рис. 4. График нормального распределения полученных показателей

Таблица 6

Сопоставление фактических и прогнозных данных исследуемой организации

Интегральный коэффициент К.Гатева			Коэффициент текущей ликвидности		
Фактические значения	Прогнозные значения	Регрессионные остатки	Фактические значения	Прогнозные значения	Регрессионные остатки
0,094912692	0,086839391	0,008073301	2,908186	2,314077961	0,203667679
0,071538027	0,091344532	-0,019806505	2,51774564	2,529074059	0,352950631
0,118252794	0,095849673	0,022403121	2,88202469	2,744070157	-0,04843699
0,071985393	0,100354814	-0,028369421	2,69563316	2,959066254	-0,49811376
0,145424984	0,104859955	0,04056503	2,46095249	3,174062352	-0,81681549
0,107557251	0,109365096	-0,001807844	2,35724686	3,38905845	-0,30059403
0,109819531	0,113870236	-0,004050706	3,08846442	3,604054548	1,431307292
0,050987819	0,118375377	-0,067387558	5,03536184	3,819050646	0,486334914
0,148176693	0,122880518	0,025296175	4,30538556	4,034046743	-0,40553948
0,17769436	0,127385659	0,050308701	3,62850726	4,249042841	-1,30823199
0,106666506	0,1318908	-0,025224294	2,94081085	4,464038939	0,903471241

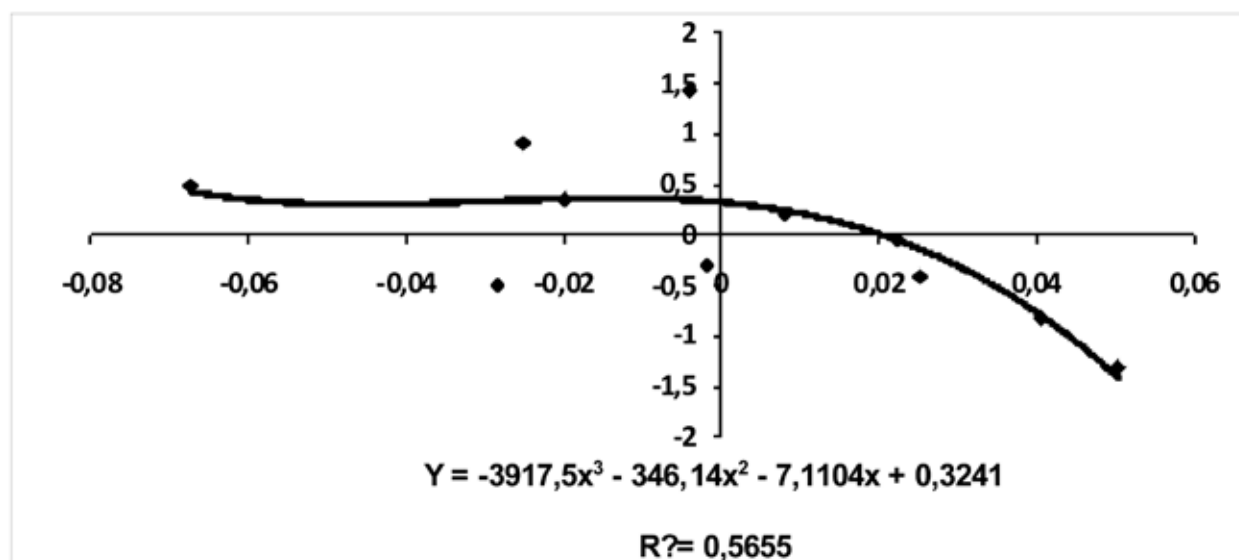


Рис. 5. Полиномиальное уравнение зависимости показателя текущей ликвидности от структурных изменений оборотных активов

позволяет оценить степень их взаимозависимости (рис. 4).

Следует отметить, что регрессионные остатки являются расчетной величиной, определяемой при построении регрессии. Анализ регрессионных остатков необходим для проверки адекватности построенной модели, т.е. для объективной оценки полученной модели. Отклонение отдельной точки от линии регрессии (от наилучшего предсказанного значения) называется остатком.

При анализе регрессионных остатков с использованием достигаемого уровня значимости нами было получено полиномиальное уравнение 3 степени  $Y = -3917,5x^3 - 346,14x^2 - 7,1104x + 0,3241$ : с вероятностью 89% значение показателя текущей ликвидности на 56% зависит от изменения структуры оборотных активов, выровненного по линейному тренду (рис. 5). При этом корре-

кция в динамике также возросла. Это доказывает, что при увеличении стабильности структуры оборотного капитала наблюдается повышение степени платежеспособности организации.

Таким образом, результаты разработанной методики позволяют судить о наличии связи между структурными изменениями оборотных активов и динамикой платежеспособности организации, определенной в данном случае по коэффициенту текущей ликвидности. В частности, методика выявила, что увеличение вариации структуры оборотных активов ведет к снижению степени платежеспособности организации. Необходимо отметить, что данная методика также может быть применена и к установлению степени влияния структурных изменений оборотного капитала на ряды динамики всевозможных показателей финансового состояния организации.

*Литература*

1. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Новое издание, 2005. — 651 с. ;
2. Кучмаева О.В. Социальная статистика: Учебно-практическое пособие / О.В. Кучмаева, Е.А. Егорова, Т.А. Иванова — М.: МЭСИ, 2003. — 130 с. ;
3. Елисеева И.И. Эконометрика: учебник / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 576 с.

## Необходимость перехода страховщиков Украины на международные стандарты финансовой отчетности

Ткаченко А.В., аспирант

Университет банковского дела Национального банка Украины (г. Киев)

В современной экономике финансовый рынок играет решающую роль. Основными субъектами деятельности на этом рынке выступают банковские и небанковские финансовые учреждения. Одним из самых значительных небанковских финансовых институтов является страховая компания. В условиях финансового кризиса страховые компании пострадали довольно сильно из-за того, что многие страхователи или вообще перестали платить страховые платежи, разрывая тем самым договор, или отказывались от пролонгации договора страхования. Это привело к возникновению ситуации, когда обязательства страховщиков остались, а денег на их погашение нет.

В таких условиях страховщикам необходимо направить свою деятельность в направлении возобновления доверия клиентов. Самый легкий способ достичь этого — это проведение политики быстрых и полных страховых выплат. Но преградой на этом пути является нехватка средств у страховщиков. Без внешнего финансирования в этом случае не обойтись. Но иностранные инвесторы не готовы рисковать своими деньгами в условиях неясности на страховом рынке. В Украине нет четких критериев, которые позволяли бы точно определить финансовое состояние той или иной страховой компании. В связи с этим одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации есть подготовка отчетности согласно международным стандартам финансовой отчетности.

Методики перехода Украины на МСФО освещались в трудах таких известных ученых как Ф. Бутынец, с. Голов, В. Казмирчук, Т. Малькова, В. Швец и др. Однако среди них не наблюдается единства. А особенности перехода страхования и вовсе не уделяется должное внимание.

Целью данной работы есть обоснование усовершенствования учета и отчетности страховых компаний на основе их адаптации к Международным стандартам финансовой отчетности. В данной статье предусматривается решение следующих задач:

— сравнить П (С)БУ и МСФО в страховой сфере касательно ведения учета и отчетности;

— обосновать предложения относительно адаптации страховщиков к ведению учета и отчетности согласно Международным стандартам финансовой отчетности.

В последнее время все больше внимания мировое сообщество, в том числе и Украина, уделяет внедрению Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) к учетной практике страховщиков. В Украине процесс перехода на международные стандарты сопровождается острыми дискуссиями и разными подходами к решению этого вопроса. С введением МСФО на украинском правовом поле возникает множество проблем и ситуаций технического характера, в частности, страховщики, которые должны будут составлять отчетность в соответствии с требованиями МСФО, должны вложить значительные средства на внедрение новых стандартов и покрытия соответствующих расходов, а также появляется вопрос контроля правильности бухгалтерской отчетности, составленной по МСФО, со стороны государственных органов и профессиональных объединений бухгалтеров и аудиторов.

МСФО — эффективный инструмент повышения прозрачности и понятности информации, которая раскрывает деятельность субъектов ведения хозяйства, создает достоверную базу для определения доходов и расходов, оценивания активов и обязательств [1].

Необходимость разработки международных стандартов вызвана процессом унификации имеющихся национальных требований и правил ведения учета и составления отчетности в разных странах. Таким образом, МСФО является системой, которая не связана напрямую с экономикой отдельных стран и не имеет собственных традиций. То, что заложено в основу системы МСФО, является результатом договоренностей между представителями разных систем отчетности (прежде всего, стран членов Комитета МСФО). Это, в свою очередь, повлекло то, что международные стандарты предусматривают основной и альтернативный подходы к признанию и оцениванию активов, обязательств и капитала, в ряде случаев, оставляя возможность выбора той или другой учетной политики, которая используется в

той или другой стране, без создания единственных требований к составлению отчетности, которую действительно можно было бы сравнить.

Через активизацию евроинтеграционных процессов в Украине, развитие международного сотрудничества, участием в сфере привлечения иностранных инвестиций, в экономику Украины, выходом отечественных страховщиков на международные рынки капитала, необходимо последующее реформирование системы бухгалтерского учета и внедрения методологии распространения информации по экономическим вопросам, согласно международным стандартам, для обеспечения открытости, прозрачности и сопоставления показателей финансовой отчетности страховщиков.

Процесс глобализации мировой экономики, усиления защиты прав инвесторов и обеспечения прозрачности функционирования международных рынков капитала, обусловили новые подходы к совершенствованию методологии раскрытия экономической информации о результатах деятельности страховщиков.

Во многих странах мира МСФО принимаются за основу для обновления собственной инфраструктуры рынка и использования наилучшего мирового опыта. МСФО охватывают пакет вопросов, очень важных в условиях развития глобализации финансовых рынков. В частности есть вопрос инвестирования и кредитования, и соответственно, принятие решений относительно конкретных компаний. Для принятия таких решений инвестор анализирует полученную финансовую отчетность и если отчетность составлена за разными стандартами, то и сравнивать их нет смысла. Кроме того, проблема не только в поиске внешнего финансирования, но и внутреннего.

Существенной причиной внедрения МСФО являются изъязы, присущие положением (стандартам) бухгалтерского учета (П (С)БУ). Концептуальное противоречие П (С)БУ заключается в их направленности на регламентацию бухгалтерского учета, а не на регламентацию составления и представление финансовой отчетности. Соответственно, П (С)БУ очерчивают основные положения бухгалтерского учета и по большей части не противоречат МСФО. МСФО выходят с того, что поскольку интерпретация финансовой отчетности должна быть одинаковой в разных странах мира, то и сами МСФО должны быть достаточно детальные и охватывать не только сами стандарты, а еще и причины их принятия и примеры применений.

Для обеспечения выполнения нашим государством принятых внешнеполитических обязательств, был принят Закон Украины «Об Общегосударственной программе адаптации законодательства Украины к законодательству ЕС» [2], который определяет механизм достижения Украиной соответствия критериям приобретения членства в Европейском Союзе. Данный закон также указывает на приоритетные сферы, в которых осуществляется адаптация законодательства Украины, в частности к ним отнесен бухгалтерский учет компаний.

Закон Украины «Об акционерных обществах» [3] закрепляет переход на МСФО в заключительных и переходных положениях, а именно — отмечена необходимость публичным акционерным обществам, среди которых и страховые, дополнительно распространять информацию о своей деятельности на основе международных стандартов бухгалтерского учета.

Сегодня МСФО выступают эффективным инструментом повышения прозрачности и понятности информации, которая раскрывает деятельность любых субъектов хозяйствования, создает достоверную базу для доходов и расходов, оценивает активы и обязательства, которая предоставляет возможность объективно раскрывать и отражать имеющиеся финансовые риски у субъектов отчетности, а также сравнивать результаты их деятельности с целью обеспечения адекватного оценивания их потенциала и принятия соответствующих управленческих решений.

Переход украинских страховщиков на МСФО, несомненно, предоставляет ряд преимуществ для экономики страны в целом. Преимущества этого перехода заключаются в таком:

- обеспечение прилива иностранных инвестиций в экономику Украины опосредствовано через страховые компании. У субъектов, которые составляют отчетность за МСФО, значительно растет возможность привлечь дополнительные источники капитала и партнеров из бизнеса, которые помогут обеспечить экономический рост, поскольку не будет нужно тратить времени, усилий и средств на подготовку отчетности за МСФО в придачу к П (С)БУ. В свою очередь, субъекты, используя МСФО, имеют доступ к информации о финансовом состоянии потенциальных партнеров, которая служит дополнительным инструментарием в их выборе;

- повышение прозрачности компаний, поскольку рыночная стоимость капитала определяется двумя главными факторами: будущими доходами и будущими рисками и некоторые риски действительно характерны для деятельности самих организаций, однако есть и такие, которые вызваны недостатком нужной информации, отсутствием точных сведений о прибыльности капиталовложений. Кредиторы и инвесторы согласны получать меньшую прибыль, но быть уверенными в том, что достоверная, справедливая и точная информация снизит их риск. Требование раскрытия реального владельца, который содержится в МСБО 1 «Представление финансовых отчетов» и МСБО 24 «Раскрытие информации относительно связанных сторон», будет способствовать повышению доверия к украинским страховщикам, которое будет способствовать расширению их финансовых возможностей.

- возможность опираться во время расчета инвестиционных проектов на более достоверную информацию улучшит планирование, а следовательно и реализацию инвестиционных проектов, которая будет способствовать дополнительному приливу как внутренних, так и внешних инвестиций в страховой сектор Украины;

— содействие выходу на международные рынки капитала, который делает возможным рост рыночной капитализации путем увеличения спроса на акции украинских эмитентов, уценки привлеченного капитала, из-за того, что аудит отчетности по МСФО дешевле аудита и трансформации из П (С)БУ, соответственно, это предоставляет страховщику возможность снизить расходы и таким образом повысить конкурентоспособность;

— уменьшение расходов для подготовки финансовой отчетности, поскольку бухгалтерскому отделу страховщика, который уже предоставляет отчетность по МСФО, не будет потребности делать трансформацию или вести параллельный учет согласно П (С)БУ [4]. С помощью внедрения МСФО, компания становится прозрачнее и более эффективной.

Важной особенностью бухгалтерского учета страховщика есть то, что он включает учет хозяйственных операций, характерных для каждого субъекта предпринимательства, и учет операций, связанных со страхованием, перестрахованием, инвестиционной деятельностью. Именно операции, связанные со страховой деятельностью, составляют основу деятельности страховщика, формируют его доходы и расходы, а потому являются важным элементом его учетной политики. Эти операции регулируются отдельным МСФО — «Договоры страхования», который не имеет даже отдаленного аналога в украинских П (С)БУ. Если в Украине будет решено провести переход на МСФО в рамках П (С)БУ, то возникнет первоочередная необходимость в П (С)БУ аналоге МСФО 4. В случае отклонения Украиной перехода страховщиков на МСФО полностью и проведения политики приспособление П (С)БУ к МСФО на постоянной основе или как промежуточный вариант, для улучшения прозрачности отчетности страховщиков необходимо принять П (С)БУ аналог МСФО 4. Если будет выбран этот вариант, то отчетность страховщиков не сможет улучшиться должным образом, поскольку украинские П (С)БУ не предусматривают возможности формирования

статей отчетности согласно их существенности. Поэтому мы придерживаемся мысли, что полный переход на МСФО есть наиболее эффективным, хотя и более затратным.

Полное внедрение МСФО даст возможность достичь таких эффектов, как:

- формирование отчетности для внешних инвесторов и зарубежных партнеров в сжатые сроки с высокой точностью и с минимальными расходами;
- отчетность за международными стандартами даст возможность объективно оценивать состояние и принимать обоснованные управленческие решения;
- компания получит международную репутацию инноватора и серьезного партнера международного уровня;
- надежная управленческая отчетность будет формироваться в более быстрые сроки;
- минимизация роста расходов на введение МСФО.

В результате МСФО для клиента становятся не просто отчетами в «новой» форме, а становятся реальным инструментом повышения прозрачности и эффективности системы управления в целом.

Следовательно, преимущества составления финансовой отчетности за международными стандартами есть и они неопровержимы для большинства пользователей финансовой отчетности. МСФО можно расценивать как инструмент глобализации экономики и мировых хозяйственных связей. Принципы, заложенные в порядок формирования отчетности согласно МСФО, делают ее адекватнее и способной отобразить истинное имущественно-финансовое состояние страховщика. Поэтому ценность МСФО важна не только для иностранных, но также и для национальных инвесторов.

Внедрение МСФО даст возможность привлечь иностранных инвесторов и расширить производительные возможности страховщика, что, в свою очередь, приведет к снижению безработицы, обеспечить выход из кризиса и будущее процветание экономики и приближения Украины к Европейскому Союзу.

### Литература

1. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [Електронний ресурс] : Розпорядження КМУ № 911-р від 24.10.2007 р. станом на 26.03.2011 р. — Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
2. Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства ЄС [Електронний ресурс] : Закон України № 1629-IV від 18.03.2004 р. станом на 26.03.2011 р. — Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
3. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : Закон України № 514-V від 17.09.2008 р. станом на 26.03.2011 р. — Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
4. Левченко В.П. Перехід на МСФО як елемент стратегії розвитку ринку небанківських послуг [Електронний ресурс] // Ефективне регулювання ринку фінансових послуг шлях до Європейської інтеграції : матер. Міжнар. конф., 8 грудня 2009 р. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.



## Проблемы организации финансового учета в организациях холдингового типа (на примере ЗАО «Краснодонское»)

Федотов А.Л., магистр

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия

Специфика работы холдинга определяется целями, которые ставят собственники аграрного бизнеса. В зависимости от целей возможны различные типы холдинговых структур. ЗАО «Краснодонское» является операционным холдингом. Для данного предприятия в большей степени характерна централизованная оргструктура, когда отдельные бизнес-единицы имеют ограниченный круг финансовых полномочий, а все оперативное управление осуществляется головной компанией.

К наиболее распространенным проблемам финансового управления в холдингах аграрного сектора относится организация единообразного и прозрачного финансового учета в группе компаний. Если одновременно с вхождением предприятия в состав холдинга его учетная политика не приводится в соответствие с корпоративными стандартами, это влечет за собой несопоставимость учетных данных. Смена же учетной политики в уже сложившейся организации — процедура достаточно трудоемкая и требует привлечения административного ресурса, а иногда и перестройки организационной структуры.

Еще одной проблемой является координация денежных потоков внутри холдинга и управление платежеспособностью и ликвидностью группы компаний. Во многих холдингах отсутствует управление по целям — финансисты не знают, на какой уровень прибыльности и ликвидности должна быть нацелена их работа. Кроме того, неэффективно осуществляется управление финансовыми рисками. Решить эти проблемы можно только с помощью правильно организованной работы казначейства и жесткой регламентации типов и уровней риска и способов их хеджирования.

В целом большая часть проблем, которые приходится решать финансовому директору холдинга, требует очень быстрой реакции, например выбор схемы привлечения финансирования или распределение издержек во времени. Поэтому финансисты должны достаточно хорошо понимать специфику бизнеса, которым им приходится заниматься. «Финансовый департамент корпоративного центра необходимо позиционировать как ресурс, помогающий бизнесу развиваться, а не как надзорный орган. Если бизнес развивается не так, как было запланировано, финансист должен найти причину проблемы — в неэффективном финансовом управлении или же в чем-то другом», — отмечает он.

Вместе с тем на практике у холдинга возможны и другие специфические проблемы:

А) Региональная специфика. Переход предприятий холдинга ЗАО «Краснодонское» на единую акцию предполагает их перерегистрацию и перевод из регионов в

Волгоград. Это приведет к тому, что бюджеты регионов лишаться налоговых поступлений, зачастую довольно значительных. Поэтому региональные власти приложат все усилия, чтобы не допустить перерегистрации. В итоге в подразделениях холдинга, которые не удалось юридически перевести в Волгоград, необходимо будет организовывать бухгалтерию для составления и сдачи официальной отчетности.

Дело усугубится сложной кадровой ситуацией в других регионах. Агропромышленные предприятия холдинга расположены в небольших населенных пунктах, поэтому найти там квалифицированных бухгалтеров, владеющих компьютером, которые должны были обеспечивать своевременную сдачу отчетности в головной офис, оказалось очень трудно. Кроме того, собственники не редко требуют от предприятий составлять отчетность по стандартам МСФО. Возникает необходимость держать в штате региональных компаний высокооплачиваемых специалистов, способных выполнять эти функции. В результате минимизировать штат финансовых служб на местах не удалось.

Б) Несогласованность действий. Приступив к реформам в организационной структуре холдинга, собственники не согласовывают свои позиции. Это приведет к постоянным кадровым перестановкам и частой смене финансового и генерального директоров ЗАО «Краснодонское». В то же время на постах руководителей производственного и торгового департаментов холдинга стоят сильные менеджеры, которые постарались обезопасить свои подразделения от негативных изменений. Они создали службы для осуществления функций, которые не выполнял финансовый департамент холдинга. У каждого подразделения появились казначейство, производящее платежи и привлекающее кредиты, и финансовые директора, которые занимались составлением отчетности, бюджетированием, экономическими расчетами для руководства департамента. По сути, появились финансовые службы бизнес-направлений, которые действуют независимо друг от друга. Руководство финансами региональных производств взяла на себя финансовая служба производственного департамента, которой фактически удалось добиться централизованного управления финансами. Производственный департамент, специалисты которого выстроили вертикальную цепочку управления производством в регионах, снабжением и т. п., в новой структуре стал выполнять роль корпоративного центра. В результате организационная структура холдинга приобрела совершенно иной вид по сравнению с тем, который планировали собственники. Финансовый департамент холдинга в такой ситуации стал фактически бесполезным.

Таким образом, как мы видим, все процессы, происходящие в ЗАО «Краснодонское», взаимосвязаны. В данной ситуации основное влияние на них оказывают два негативных момента: проблемы между собственниками и недостаточный профессионализм финансового директора управляющей компании. Финансовая служба должна быть своеобразным «ядром» холдинга — от верной постановки ее работы зависят финансовое планирование

внутри группы, обеспечение средствами предприятий. Кроме того, правильное распределение ответственности за финансовый результат является одним из главных инструментов управления предприятием. В данном случае этого не произошло. В результате ЗАО «Краснодонское» превращается в плохо управляемую компанию, обремененную сотрудниками, дублирующими функции друг друга.

## **Влияние экономической политики государства на развитие бухгалтерской мысли в России. Краткий обзор**

Шмулинзон В.А., кандидат экономических наук, доцент  
Уфимская государственная академия экономики и сервиса

**Р**азвитие экономической мысли является прямым следствием усложнения и эволюционного развития общества. Исследования экономистов-ученых направлены на осмысление экономической реальности и выработку инструментария управления экономическими процессами. В основном эти исследования зависят от государственного устройства страны, экономической политики и т.д. [2] Бухгалтерский учет, являясь прикладной экономической наукой, также формируется под влиянием национальных традиций и соответствует экономической политике государства. Такой особенностью отличается и российская бухгалтерская мысль, позднее оформившаяся в российскую бухгалтерскую школу.

Российская бухгалтерская школа прошла в развитии несколько этапов. Возникновение российского государства относят к 862 г. Первые полтора столетия в нем использовались самые примитивные учетные приемы, связанные с регистрацией торговых оборотов и сборов дани. Такая особенность государственного устройства сформировала первый принцип русского учета: государство является единственным собственником всего имущества в стране, а значит, и законы защищают интересы государственной собственности. Следствием такого подхода к государственной собственности стало казнокрадство. Для сокрытия злоупотреблений отчеты материально ответственных лиц подделывались, показатели формировали так, как было выгодно, что не соответствовало действительности. Так сформировался второй принцип российской бухгалтерии, а именно, учете внешний вид документа гораздо важнее, чем его внутренне содержание. Приоритет формы над содержанием дает некоторую кажущуюся уверенность в достоверности показателей отчетности. [1]

В силу национальных традиций появляется еще один принцип, согласно которому обязательства перед вышестоящим лицом важнее обязательств перед другими лицами. Учет понимается как трудовая повинность, наложенная на администрацию вышестоящими начальниками. Исторически в России сложилась административно-ко-

мандная система, в том числе в учете. Это означает, что упование на появление хорошего закона, может решить все проблемы и недостатки в учете исчезнут.

Таким образом, принципы русской бухгалтерии формировались под влиянием исторической традиции, национальной психологии и социально-экономической инфраструктуры.

Импульс к развитию учетной мысли на Руси дало принятие христианства. Вследствие этого появилось много монастырей, ведущих огромную по тем временам и разнообразную хозяйственную деятельность. В монастырях существовал сложный порядок распределения обязанностей. За каждый имущественный объект отвечал ответственный. Для записи урожая велись специальные книги, которые служили отчетами. Цены на услуги церкви устанавливались в зависимости от затрат на содержание монахов, а не от спроса и предложения. [3]

Следующий этап связан с эпохой татарского ига. Татары пытались ввести подушную дань. Для этого была проведена первая перепись населения, т.е. «инвентаризация» людей. Постепенно налогообложение стало дифференцированным: с богатого брали больше, с бедного — меньше. Формируется способ учета, состоящий во взаимной выверке дебиторской и кредиторской задолженности у лиц, участвующих в хозяйственных процессах. Этот способ позволяет вскрыть злоупотребления, совершенные даже много веков назад.

Для России 18 в. — период кардинальных преобразований во всех сферах жизни общества, в том числе и экономической. Правительство Петра I признало отсталость страны и встало на путь реформ, которые затрагивали и учет. В печатных источниках того времени (в 1710 г.) появилось новое слово «бухгалтер». [3] Индустриализация страны была связана с развитием казенных металлургических, кораблестроительных и иных заводов. Учету и контролю уделялось огромное внимание. Инструкции по учету издавались как государственные акты. Их положения были обязательными для государственного аппа-

рата и промышленности. Требовалось своевременно делать записи, ежедневно вести приходно-расходные книги, кроме того, было установлено строго персональное подчинение ответственных лиц.

Крупнейшим событием в истории бухгалтерского учета было издание Регламента управления адмиралтейства и верфи от 5 апреля 1722 г., которым предусматривалась строгая система натурально-стоимостного учета материалов, и разрешалось делать записи в бухгалтерские книги только на основе оправдательных документов. Приходно-расходная книга по учету материалов должна вестись в алфавитном порядке по наименованию, с указанием количества и суммы. Однако двойная запись не использовалась, т.к. учет в натуральных единицах был более понятен. Основным методическим приемом служила инвентаризация ценностей и людей. Записи заносились в специальные книги. Учет тесно переплетался с планированием, причем вся ответственность за простои в производстве возлагалась на управляющих.

По сути, реформы Петра I преследовали две основные цели: усилить контроль за сохранностью собственности и увеличить доходы казны. К сожалению, они не были достигнуты ни при Петре I, ни после него. Успешному развитию учета мешали догматизм мышления, очень низкий уровень правосознания, низкий уровень грамотности, низкий уровень математических знаний.

Период развития российской бухгалтерской мысли XVIII в. стал той основой, на которой возникли последующие теоретические исследования. В истории нашего отечества 18 век был одним из наиболее благополучных периодов. Последователи Петра I стремились улучшить учет, и наиболее действенным средством для этого была признана двойная бухгалтерия. Появление образовательных заведений привело к разделению всех бухгалтеров на две группы: теоретики и практики. [1]

Первым толкователем двойной бухгалтерии в России стал Михаил Дмитриевич Чулков (1740—1792). Он был первым автором книги по бухгалтерскому учету. В своей книге он описал французскую форму счетоводства.

В 1804 г. вышла еще одна книга по бухучету, которая тоже имела эпохальное значение для русской бухгалтерской мысли. Автором этой книги являлся Иван Сериков. Он изложил немецкую форму счетоводства. Таким образом, освоение европейской бухгалтерской мысли не вытеснило русскую традицию в бухгалтерском учете, а органично вписалось в нее.

Отмена крепостного права стала толчком для развития капитализма и как следствие научной бухгалтерской мысли. В этот период в формировании русской школы прослеживаются три этапа:

- 1) зарождение и формирование новых идей;
- 2) распространение и международное признание этих идей;
- 3) разочарование в эффективности новых идей.

Первый этап начинается с трудов Павла Ивановича Рейнбота и Александра Васильевича Прокофьева. Оба

автора стояли на рубеже старой и новой русских школ. Со старой их роднит узкопрактический подход, с новой — универсальность, с которой они распространяют метод двойной бухгалтерии на все отрасли хозяйства.

Рейнбот сводил предмет бухгалтерского учета к изменениям в имуществе. По его мнению, целью учета должно стать недопущение ошибок в регистрации и системное объяснение причин прибылей и убытков. Прокофьев разделял взгляды, похожие на экономическую теорию. Он исходил из того, что приход ценностей всегда вызывает расход других ценностей и требовал, чтобы каждая операция записывалась в журнал отдельно.

С традиционными взглядами Рейнбота и Прокофьева был полностью не согласен Федор Езерский, который раскрывал недостатки двойной бухгалтерии, называя ее воровской. Взамен двойной бухгалтерии он предлагал тройную, которую в мировой практике называют русской. Новаторство Езерского заключается в том, что он ставил перед учетом новые цели: определение с помощью бухгалтерских записей финансового результата в любой момент времени; использование только покупных цен и оценки по себестоимости, использование счета наценки (торговой скидки); проведение инвентаризации последовательно и постоянно.

Таким образом, на первом этапе формирования русской бухгалтерской школы выделились традиционалисты и новаторы.

Второй этап развития русской школы бухгалтерского учета связан с распространением новых бухгалтерских идей. Начало этого этапа можно отнести к 1888 г. Адольф Вольф создал первый в России журнал «Счетоводство». Большое внимание на страницах уделялось необходимости создания института присяжных бухгалтеров. Суть присяжных бухгалтеров (аудиторов) должна была состоять в том, что они по просьбе клиентов и за плату они должны проверять объективность отчетности предприятий. Аудиторы несут ответственность за качество своей работы и возмещают убытки потерпевшим, если замеченные недостатки в отчетности нанесли кому-либо ущерб. Но господство в России ревизии не позволило понять преимущества аудиторской деятельности. Поэтому такой орган не был образован, хотя вся документация была готова.

Третий этап формирования русской бухгалтерской школы совпал с первой русской революцией. В учет пришли новые люди, возникли новые экономические течения, появились новые проблемы. В это время образовалось два научных направления: петербургская и московская школы. Их разделяло учение о счетах и балансе. Различия московского и петербургского течений русской школы бухгалтерского учета представлены в таблице 1. [1]

Подводя итог рассмотрению развития национальной бухгалтерской мысли нельзя не отметить, что она во многом сформировалась под влиянием европейской учетной мысли. На русский учет оказывали влияние французское и немецкое течение. В конечном счете, большее

Таблица 1.

Московская школа	Петербургская школа
1. счета — элементы баланса. Система счетов задана балансом, следовательно, учить нужно от баланса к счету.	1. Баланс — следствие системы счетов, учить нужно от счета к балансу.
2. Баланс — упрощенная форма инвентаря	2. Баланс опирается только на счета и не связан с инвентарем.
3. Счета делятся на активные и пассивные (два ряда счетов)	3. Все счета однородные (один ряд счетов)
4. Двойная запись — следствие группировки счетов в балансе	4. Двойная запись — следствие закона мены
5. Представители: Н.С. Лунский — автор балансовой теории учета, занимался вопросами экономического анализа; Г.А. Бахчисарайцев — сформулировал положения балансовой теории в 31 тезис; Ф.И. Бельмер — занимался поднятием престижа бухгалтерской профессии	5. Представители: Е.Е. Сиверс — требовал попередельной калькуляции (полуфабрикатный метод учета затрат) А.И. Гуляев — разработал учение о структуре себестоимости

влияние оказала немецкая школа. Этому способствовало то, что в указанное время немецкий капитал играл весьма важную роль в экономике России, а преподавателями дисциплин были преимущественно немцы. Влияние же французской школы было изначально слабее и к середине 19 века прекратилось вообще. Итальянское влияние на русский учет было непродолжительным и неглубоким, а англо-американского влияния не было вплоть до 90-х годов 20 в. Тем не менее, национальные традиции не были забыты, отечественная бухгалтерская мысль отвечала уровню мировых стандартов, а во многом и превосходила их.

История бухгалтерской мысли в СССР органично продолжала традиции дореволюционной России, несмотря на то, что зачатки нового учета начинают проследиваться с первых дней февральской революции. Социально-экономические изменения, произошедшие в связи с революционными событиями, значительно повлияли на дальнейшее развитие бухгалтерской мысли в России. На данном отрезке времени российская бухгалтерская мысль эволюционировала поэтапно.

В начале на фоне попыток стабилизации народного хозяйства применялись традиционные методы хозяйствования. Акцент был сделан на классический учет и опыт европейских стран.

Период военного коммунизма характеризуется отказом от старых систем и форм ведения бухгалтерского учета, что дает толчок к созданию новых учетных измерителей. Коренная перестройка экономики потребовала внедрение новых идей не только в политике и экономике, но и в развитии бухгалтерской мысли. Принципы организации учета базировались на классовых взаимоотношениях, а целью учета стал контроль, направленный отслеживать не только материальные ценности, но и деятельность людей. К сожалению, новые веяния не привели к достижению намеченных целей, и в итоге учет пришел в запущенное состояние. Бухгалтерский учет стал средством проведения

в жизнь расчета и режима экономии, средством борьбы с бюрократизмом и волокитой.

Несмотря на неустойчивость и неразбериху регулирующих органов, бухгалтерская мысль успешно развивалась. Ведущие бухгалтеры в истории России: А.М. Рудановский (1863—1934), Р.Я. Вейцман (1870—1936), И.Я. Кипарисов (1873—1956), И.А. Блатов (1875—1942), И.Р. Николаев (1877—1942), А.М. Галаган (1879—1938), — начавшие свою деятельность еще до революции, свои лучшие книги издали именно в это время. [1] В двадцатые годы прошлого столетия появилась новая для российской практики дисциплина — балансоведение, которое в дальнейшем стало основой новой науки — анализа хозяйственной деятельности.

К тому времени в бухгалтерском учете образовалось несколько направлений, в том числе предметное и методологическое. Предметное направление основывалось на том, что бухгалтерский учет имеет специфическое содержание и подразделялось на юридическое и экономическое течения. Сторонники методологического направления находились под влиянием математических, статистических и философских идей.

Тридцатые годы для многих ученых стали испытанием. Многие из них были уличены в капиталистической направленности. В результате появилось утверждение о принципиальных различиях между социалистическим и капиталистическим учетом. (см. табл. 2) [1] Различия в социалистическом и капиталистическом учете были основаны на различиях экономико-правовой системы: административно-командной и рыночной.

Таким образом, бухгалтерская мысль в России создавалась в условиях административно-командной системы централизованно управляемой экономики с преобладанием в ней государственной собственности. Руководство вышестоящих органов диктовало методы ведения бухгалтерского учета, осуществляло контроль за выполнением планов и сохранностью государственной собственности.

Таблица 2.

Капиталистический учет	Социалистический учет
1. Отражает процесс воспроизводства, основанный на частной собственности	1. Отражает процесс воспроизводства, основанный на социалистической собственности.
2. Бухгалтерия ограничена рамками предприятия	2. Бухучет — часть единой системы народнохозяйственного учета
3. Учет — частное дело отдельных предпринимателей	3. План счетов единый для всех предприятий и унификация методологии
4. Цель учета — выявление прибыли	4. Цель учета — отражение выполнения плана
5. Бухгалтерский учет — коммерческая тайна, следовательно, могут быть фальсификации	5. Гласность в учете, значит, он реально и объективно отражает действительность

Начало коренной ломки государственного устройства привело к необходимости создания новых организационных структур и в сфере экономики. Господство на протяжении нескольких десятилетий жесткого государственного регулирования привели к тому, что система бухгалтерского учета оказалась неприспособленной к условиям рыночной модели. Вместе с тем стала очевидной необходимость ее приспособления к меняющимся экономическим отношениям, концептуальной переработке всей нормативно-методической базы учета и отчетности, прежде всего плана счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению, положений по ведению бухгалтерского учета и отчетности и других актов, которые были ориентированы на старые условия хозяйствования. В это время экономическая мысль в области бухгалтерского

учета обогащается опытом развития в развитых капиталистических странах. Бухгалтерский учет стал пониматься как единство счетоводства и сформированных на его базе управленческого учета (производственного и финансового для целей управления хозяйственной деятельностью), финансового (для внешних пользователей информации) и налогового учета (для целей налогообложения).

Таким образом, спустя многие годы бухгалтерская мысль вернулась к истокам учета, возрождая дореволюционные принципы. Подводя итог особенностей развития бухгалтерской мысли в России, нужно отметить, что главной чертой российского учета традиционно является жесткое регулирование государства, которое издает законы и инструкции, определяющие правила ведения бухгалтерского учета.

### Литература

1. Лупикова Е.В. История бухгалтерского учета: Учеб. пособие. // М.: КНОРУС. 2007. с. 240.
2. Кошелев А.Н. Краткий курс по истории экономических учений: учеб. пособие. // М.: Издательство «Окей-книга». 2008. с. 156.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. // М.: Финансы и статистика. 1996. с. 203.