

**ВЕСТНИК  
ОМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
Серия «ЭКОНОМИКА»**

**HERALD  
OF OMSK UNIVERSITY  
Series «ECONOMICS»**

*Ежеквартальный  
научный журнал  
ОСНОВАН В 2003 г.*

**2010. № 4**

*Quarterly  
academic periodical  
FOUNDED IN 2003*

**Включен  
в перечень ВАК**

*Редакционный совет  
Editorial board*

Г.Д. Адеев (G.D. Adeev), д-р физ.-мат. наук, профессор  
В.И. Вершинин (V.I. Vershinin), д-р хим. наук, профессор  
Г.И. Геринг (G.I. Gering, chairman), д-р физ.-мат. наук,  
профессор, председатель  
Л.А. Еловиков (L.A. Elovikov), канд. экон. наук, профессор  
А.И. Казанник (A.I. Kazannik), д-р юрид. наук, профессор  
Е.И. Лавров (E.I. Lavrov), д-р экон. наук, профессор  
Б.И. Осипов (B.I. Osipov), д-р филол. наук, профессор  
А.В. Ремнев (A.V. Remnev), д-р ист. наук, профессор  
В.И. Струнин (V.I. Strunin, vicechairman), д-р физ.-мат. наук,  
профессор, зам. председателя  
Н.А. Томилов (N.A. Tomilov), д-р ист. наук, профессор  
К.Н. Югай (K.N. Yugay), д-р физ.-мат. наук, профессор

*Редколлегия журнала  
Editorial staff*

С.Н. Апенко (S.N. Apenko), д-р экон. наук, профессор ОмГУ  
Н.А. Волгин (N.A. Volgin), д-р экон. наук, профессор, РАГС  
Р.М. Гусейнов (R.M. Guseynov), д-р экон. наук, профессор НГУЭиУ  
С.А. Дятлов (S.A. Dyatlov), д-р экон. наук, профессор СПбУЭиФ  
Л.Н. Иванова (L.N. Ivanova), канд. экон. наук, доцент ОмГУ  
В.П. Иваницкий (V.P. Ivanitsky), д-р экон. наук, профессор, УрГЭУ  
А.Б. Крутик (A.B. Krutik), д-р экон. наук, профессор, СПБИЭиУ  
А.Е. Миллер (A.Ye. Miller), д-р экон. наук, профессор ОмГУ  
Ю.Г. Одегов (Yu.G. Odegov), д-р экон. наук, профессор  
РЭА им. Г.В. Плеханова  
В.С. Половинко (V.S. Polovinko), д-р экон. наук, профессор ОмГУ,  
гл. редактор  
А.М. Попович (A.M. Popovich), д-р экон. наук, профессор, ОмГУ  
О.М. Рой (O.M. Roy), д-р социол. наук, профессор ОмГУ  
Т.Д. Синявец (T.D. Sinyavets), канд. экон. наук, доцент ОмГУ,  
отв. редактор  
Р.Г. Смелик (R.G. Smelik), д-р экон. наук, профессор ОмГУ  
Л.А. Трофимова (L.A. Trofimova), д-р экон. наук, профессор СПбГУЭиФ

*Адрес редакции: 644077,  
Омск-77, пр. Мира, 55а, ОмГУ*

тел. (tel.) (3812) 26-82-36  
vestnic@omeco.ru

*Editorial office: 644077,  
Omsk-77, pr. Mira, 55a, OmSU*

Редактор  
*Г.Н. Орлов*  
Технический редактор  
*Н.В. Москвичёва*

Свидетельство о регистрации  
*ПИ № ФС77-21983  
от 21 сентября 2005 г.*

Подписной каталог «Газеты.  
Журналы». Индекс 35915.

Издательство ОмГУ  
им. Ф.М. Достоевского  
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а

Подписано в печать 2010.  
Формат 60x84 1/8.  
Печ. л. 26,5. Усл. печ. л. 24,65.  
Уч.-изд. л. 24,7.  
Тираж 150 экз. Заказ 506.

Отпечатано  
на полиграфической базе  
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского  
644077, Омск-77, пр. Мира, 55а

## СОДЕРЖАНИЕ

---

### **Тема номера: Управленческое и маркетинговое консультирование**

Воловиков Б.П. Формирование оптимальной инновационно-маркетинговой стратегии диверсифицированного предприятия.....	5
Швецов Ю.Г., Сабельфельд Т.В. Совершенствование методов диагностики финансовой несостоятельности предприятий .....	9
Артемова В.С. Проблемы информационного обеспечения диагностики экономического потенциала предприятия .....	15
Яновская М.В. Подготовка решений по развитию малой компании .....	19

### **Проблемы экономической теории и предпринимательства**

Карпенко О.А., Левченко Л.В. Инновационная рента в системе рентных отношений .....	25
Соловьев Ю.В. К вопросу об институциональной природе государственно-частного партнерства.....	31
Бычкова А.Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение.....	37
Иванова Т.В. Интеграционные процессы в омском машиностроительном комплексе .....	44

### **Региональная экономика и управление территориями**

Рой О.М. Социально-демографический портрет современного северного города.....	50
Боуш Г.Д., Миронова М.Н. Кластеры предприятий в контексте стратегии инновационного развития российских регионов .....	54
Догадова Е.А. Актуальные формы поддержки сферы малого предпринимательства государственными и корпоративными структурами .....	63
Кальней М.Г. Об операциях с офшорными юрисдикциями .....	72

### **Социально-трудовые отношения и процессы**

Синявец Т.Д., Ткачева Е.В. Технология оценки потребностной эффективности тренинга по работе с клиентами .....	80
Миллер А.Е., Миллер М.А. Региональные различия демографического развития федеральных округов Российской Федерации .....	88
Стукен Т.Ю. Дифференциация региональных рынков труда и ее влияние на политику народонаселения .....	94
Латина Т.А. Понятие организационной культуры .....	98

### **Теория и практика управления**

Осипов А.С., Попович А.М. Внедрение программы лояльности клиентов на предприятии (на примере ОАО «СИБУР – Русские шины»).....	102
Евсеев С.В., Шукин Е.Ю. Кластер и корпорация: сравнительный анализ организации.....	108
Елкина О.С. Управление как категория и многоаспектное явление.....	112
Карпов А.Л. Давление на границы конкурентного пространства нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности России .....	117
Тевелевич А.Е. Теоретические основы предпринимательского управления затратами.....	123

### **Современные проблемы финансов и кредита**

Реутова И.М. Контрактная модель развития предпринимательских отношений в коммерческих структурах при потребительском кредитовании.....	127
Завьялова Л.В. Внутреннее инфраструктурное обеспечение посреднической деятельности.....	131
Кириченко А.В. Методические основы оценки инвестиционной привлекательности предприятий туристской сферы деятельности.....	145
Тодоров С.Н. Перспективы развития государственной поддержки страхования производственных рисков в сельском хозяйстве.....	155

### **Налоговая политика на современном этапе**

Родина Л.А. Специфика и проблемы налогообложения электронного бизнеса.....	160
--	-----

<i>Айтхожина Г.С.</i> Планирование налоговых проверок: от концепции к новому регламенту.....	167
<i>Галюкиова Т.В.</i> Налоговая поддержка инновационной деятельности .....	170
<i>Богославец Т.Н.</i> Особенности налоговой системы Германии.....	177

***Бухгалтерский учет, анализ и аудит: вопросы теории и практики***

<i>Чечукова Я.Н.</i> Анализ отклонений как инструмент гибкой системы внутрифирменного планирования .....	182
<i>Парыгина Н.М.</i> Особенности организации контроля в бюджетном медицинском учреждении.....	187
<i>Гусельникова Е.В.</i> Методический подход к формированию внутригрупповой отчетности .....	192
<b><i>Издания Омского государственного университета</i></b> .....	199
<b><i>Сведения об авторах</i></b> .....	208
<b><i>Информация для авторов</i></b> .....	210

## CONTENTS

---

### ***The subject of the issue: Consultancy in marketing and administrating***

<i>Volovikov B.P.</i> How to optimize innovative-marketing policy of diversified company .....	5
<i>Shvetsov Y.G., Sabelfeld T.V.</i> Upgrading the ways of company troubleshooting .....	9
<i>Artemyeva V.S.</i> Co economic potential forecast – information backing issues.....	15
<i>Yanovskaya M.</i> The small business company development decisions .....	19

### ***Issues of Economic Theory and entrepreneurship***

<i>Karpenko O.A., Levchenko L.V.</i> Innovation rent as a form of rent structure .....	25
<i>Solovyev U.V.</i> Public-private partnership of institutional structure.....	31
<i>Bychkova A.N.</i> Economic mechanism: to be defined, ranged and applied.....	37
<i>Ivanova T.V.</i> Integration procedures in omsk machine-building complex .....	44

### ***Regional economy and regional administrating***

<i>Roy O.M.</i> Northern city of today: social – demographic face .....	50
<i>Boush G.D., Mironova M.N.</i> Company clusters to contribute innovative advance in russian regions.....	54
<i>Dogadova E.A.</i> Small business backed by governmental and corporate communities .....	63
<i>Kalney M.G.</i> Offshore jurisdictions dealership .....	72

### ***Soci-labour relationships and processes***

<i>Sinyavets T.D., Tkacheva E.V.</i> Rating of customer service training efficiency .....	80
<i>Miller A.E., Miller M.A.</i> Russian districts: regional demogrsphic inequality .....	88
<i>Stuken T.U.</i> Different labour markets and population policy .....	94
<i>Lapina T.A.</i> Corporate culture.....	98

### ***Theory and practice of administrating***

<i>Osipov A.S., Popovich A.M.</i> Customer loyalty scheme within company (Case study at «SIBUR – Russkie Shiny» PC) .....	102
<i>Evseenko S.V., Tshukin E.U.</i> Cluster and corporation: company comparative analysis.....	108
<i>Elkina O.S.</i> «Management» concept: category and multifaceted phenomenon .....	112
<i>Karpov A.L.</i> Push on competitive space of refinery and petrochemical industry, Russia.....	117
<i>Tevelevich A.E.</i> Company cost management: theoretic aspect.....	123

### ***Current issues of finance and credit***

<i>Reutova I.M.</i> Contract model of entrepreneurship and consumer lending .....	127
<i>Zavyalova L.V.</i> Intermediary business: infrastructure.....	131
<i>Kirichenko A.V.</i> Investment-friendly tourist business: methods to estimate .....	145
<i>Todorov S.N.</i> Perspective future development of state support of production risk insurance in agriculture .....	155

### ***Current tax policy***

<i>Rodina L.A.</i> E-business taxation profile .....	160
<i>Aitkhozhina G.S.</i> Tax audit planning: from concept to new order .....	167
<i>Galukshova T.V.</i> Innovating: tax backing .....	170
<i>Bogoslavets T.N.</i> Nature of German tax system.....	177

### ***Accounting, analysis and audit: theory and practice issues***

<i>Chechukova Y.N.</i> Deviation analysis – a tool to make enterprise planning flexible .....	182
<i>Parygina N.M.</i> Government-financed medical institutions: controlling nature .....	187
<i>Guselnikova E.V.</i> Intragroup accountability: methodical approach .....	192

<b><i>Omsk state university publications</i></b> .....	199
--	-----

<b><i>Information about authors</i></b> .....	208
---	-----

<b><i>Information for authors</i></b> .....	210
---	-----

**Тема номера:**  
**УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ И МАРКЕТИНГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ**

---

*Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 4. С. 5–8.*

УДК 658.8.011.1

**ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ  
СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**HOW TO OPTIMIZE INNOVATIVE-MARKETING POLICY OF DIVERSIFIED COMPANY**

**Б.П. Воловиков**

**B.P. Volovikov**

*Омский филиал Российского государственного торгово-экономического университета*

В статье анализируются подходы к формированию стратегии инновационной деятельности предприятий, что является одним из основных условий повышения его конкурентоспособности; предлагаются новые методики оптимизации маркетингового плана с учетом риска и приоритетности всех направлений на примере одного из предприятий по производству систем радиосвязи.

The article considers company innovation strategy building as highly increasing its competency and provides some methods to optimize marketing scheme given risks and foreground tasks based on one established company of radio communication systems.

*Ключевые слова:* инновационная деятельность, оптимизация стратегии, риски, приоритетность.

*Key words:* innovating, strategy optimization, risks, priority.

Важной чертой современного развития российских предприятий является их инновационная деятельность. Большая часть проектов промышленных предприятий связана с реализацией новых решений, способствующих повышению их конкурентоспособности. Новые конструкторские разработки, создание устройств на базе фундаментальных открытий и многие другие факторы, сопутствующие инновационной деятельности промышленного предприятия, создают дополнительные риски, учет которых необходим и при формировании маркетинговой стратегии предприятия.

Проблема разработки оптимальной маркетинговой стратегии особенно остро стоит в тех случаях, когда речь идет о производстве инновационных продуктов. С одной стороны, требуется обеспечить максимальную рентабельность продукции предприятия, а с другой стороны, необходимо нейтрализовать угрозы потерь и убытков, связанные с рисками инновационных проектов. На практике чаще всего приходится сталкиваться с необходимостью выбора: либо высокая рентабельность и большие риски, либо меньше рисков, но и меньше рентабельность. Инновационно-маркетинговая стратегия позво-

ляет определить пути продвижения на рынок инновационной продукции. Выбор оптимальной инновационно-маркетинговой стратегии позволяет достичь поставленных целей с минимальными затратами и с максимальным эффектом. При составлении структуры портфеля предприятия попытаться найти золотую середину – задача инновационного маркетинга. В данной статье представлен один из путей решения этой задачи.

Целью работы является повышение эффективности процесса формирования оптимального портфеля деловой активности производственного предприятия путем наиболее эффективного распределения финансовых потоков с наименьшими рисками.

Для достижения поставленной цели были приняты в качестве основных два показателя (два критерия), определяющих эффективность инновационного портфеля диверсифицированного предприятия: суммарная рентабельность продуктовой корзины предприятия и уровень рисков по каждому направлению.

Известен метод выбора продуктивно-маркетинговой стратегии, предполагающий формирование ассортиментной линейки предприятия и основанный на определении сильных и слабых позиций продукта, его конкурентных

преимуществ, В литературе он известен как SNW-анализ. Недостатком этого метода является отсутствие конкретной обоснованной методики формирования структуры производственного плана, предполагающей определение количественных показателей.

В данной статье предлагается методика, предназначенная для формирования бизнес-портфеля одного из крупных промышленных предприятий по производству систем радиосвязи. В основу этой методики положен принцип формирования оптимального по структуре маркетингового плана продвижения стратегических единиц бизнеса (СЕБ) предприятия с учетом сложившихся на рынке цен и рисков инновационных проектов. В качестве одного из вариантов излагается решение такого важного вопроса, как установление приоритета номенклатурной единицы.

На практике необходимо правильно сконцентрировать усилия на эффективном продвижении СЕБ. Речь идет о тех ситуациях, когда целесообразно потратить усилия на реализацию хотя бы нескольких номенклатурных единиц, которые обладают значительной стоимостью, вместо того чтобы искать каналы сбыта продукции, обладающей невысокой ценой. То есть лучше продать одну дорогую систему, чем сотни или даже тысячи недорогих устройств. Выручка та же, а усилий значительно меньше. В статье представлено программное решение, обеспечивающее учет приоритетности по стоимости каждой номенклатурной единицы.

Оптимизации стратегий предприятия посвящено много работ [1–6]. В качестве критериев оптимизации выбирается либо прибыль предприятия, либо рентабельность или комплексный показатель конкурентоспособности. В качестве показателей конкурентоспособности предприятия рекомендуется принимать фондоотдачу, рентабельность продаж, коэффициент автономии, текущий коэффициент ликвидности, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, рентабельность активов, рентабельность продукции, коэффициент загрузки производственной мощности, а оценку конкурентоспособности проводить путем сравнительного анализа с аналогичными показателями конкурентов [1]. Что касается критерия конкурентоспособности, то его практическое применение, по мнению автора этой статьи, за-

труднено из-за сложности получения информации о конкурентах. В первую очередь это касается себестоимости продукции, а соответственно и рентабельности.

В статье представлены результаты исследований оптимизации маркетингового плана предприятия с учетом рисков и приоритетности каждого направления. Применяя известные методики, вся продукция предприятия была сгруппирована по определенным стратегическим единицам бизнеса. Каждое направление развития СЕБ связано с определенной степенью риска и рентабельностью. После проведения многочисленных экспериментов с применением методов программирования была сформирована та методика, которая позволяет адекватно проводить процедуру оптимизации.

В качестве критерия оптимизации был принят показатель суммарной рентабельности всех СЕБ, а по каждой позиции номенклатуры заданы ограничения по допускаемому количеству. Ограничения приняты согласно сложившейся у предприятия ситуации: существует ряд заказов, которые предприятие обязано выполнить, даже если производство этой продукции менее выгодно.

Особенностью методики составления оптимального портфеля заказов является учет состояния рынка, анализ сложившихся цен и определение структуры маркетингового плана с учетом поставленной цели. В этом заключается новизна предлагаемого подхода. Ниже представлена блок-схема алгоритма выбора оптимальных значений каждой номенклатурной позиции.

Практическую значимость проведенных исследований подтверждает наличие программного продукта, составленного на основе методов оптимизации и позволяющего маркетологам предприятия в кратчайшие сроки провести экспресс-анализ предполагаемого портфеля заказов и тем самым скорректировать работу с потенциальными заказчиками уже на стадии заключения контракта.

В качестве объекта исследований было выбрано предприятие, являющееся одним из лидеров в разработке и производстве систем радиосвязи. В номенклатуру продукции, производимую предприятием, входят несколько десятков наименований изделий и систем.



Блок-схема алгоритма выбора оптимальных значений

Определение оптимального количества единиц продукции по каждой позиции предлагается выполнять в несколько этапов. На первом этапе были сформированы стратегические единицы бизнеса по признакам сегментации целевого рынка, направленности на конкретного потребителя и общности потребительских свойств. В данном случае были приняты три стратегических единицы бизнеса, в которые вошли мобильные комплексы связи, радиорелейные системы и антенно-мачтовые устройства. В качестве варьируемых параметров было выбрано общее количество единиц, входящих в каждую стратегическую единицу. Кроме того, известна также и средняя себестоимость изделий  $CO_i$ , входящих в СЕБ. По результатам маркетинговых исследований была определена рыночная усредненная стоимость изделия по каждой СЕБ –  $C_i$ . На втором этапе исследований был определен критерий оптимизации. Наиболее удобным с позиции применяемого метода оптимизации является критерий, представленный в виде линейной функции, суммы рентабельностей всех стратегических групп:

$$Ren = \sum Ni \times ((C_i - CO_i) / CO_i),$$

где  $C_i$  – рыночная стоимость изделия;  $CO_i$  – себестоимость изделия;  $N_i$  – количество стратегий.

Можно в виде критерия принять и общую рентабельность предприятия, а не суммарную по всем единицам бизнеса, но так как постановка задачи при этом не меняется, то предлагается применять суммарный критерий.

На третьем этапе проводится мониторинг рыночных цен и средней себестоимости изделий, входящих в каждую СЕБ.

Допускаемое количество единиц изделия по каждой номенклатурной позиции, определяемое на следующем четвертом этапе, имеет ограничения в виде неравенств, причем верхнее значение определяется производственными возможностями предприятия, а нижнее обусловлено тем минимальным количеством выпуска, которое отвечает инновационно-маркетинговой стратегии предприятия. Сумма всех затрат на производство и реализацию не должна превышать определенного значения, соответствующего финансовому плану предприятия.

Результаты оптимизации маркетингового плана продвижения продукции предприятия по 18-ти наименованиям номенклатуры подтверждают эффективность и целесообразность использования предлагаемого метода. Для сравнения следует привести значения общей планируемой рентабельности продаж при трех различных по структуре планах продаж: при максимально допустимых значениях каждой еди-

ницы номенклатуры выпускаемой продукции – 16,6 %, при минимально допустимых значениях – 15,7 %, а при структуре, полученной в результате оптимизации, рентабельность составила – 21,7 %. Для предприятия, годовой оборот которого составляет несколько миллиардов рублей, увеличение рентабельности продаж хотя бы на один процент равносильно приросту прибыли в размере 20 млн руб. Это лишнее раз доказывает целесообразность применения методов оптимизации при формировании маркетингового плана.

Для того чтобы наиболее адекватно выбрать приоритетные позиции по всей номенклатуре, процедура оптимизации была применена для всех позиций, состоящих в номенклатурном списке, а ее результаты занесены в таблицу. Для решения оптимизационной задачи был использован симплекс-метод, хорошо зарекомендовавший себя в решении подобных задач. В таблице приведены результаты оптимизации для двух случаев: рентабельность без ограничений по рискам и с учетом рисков.

### Результаты оптимизации рентабельности

Вид критерия оптимизации	Значения оптимальных количеств по каждой СЕБ	Значение целевой функции	Уровень риска по каждой СЕБ, %
Максимизация по рентабельности	6	54,61	60
	286		
	4		
Максимизация по рентабельности с учетом рисков	6	54,03	70
	280		80
	11		

Из таблицы видно, что для тех стратегических единиц бизнеса, по которым предполагается меньшая степень вероятности благоприятного исхода и меньшая рентабельность, наблюдается уменьшение оптимального количества изделий и перераспределение в пользу тех позиций, по которым прогнозируется меньшая степень риска и более высокая рентабельность. На практике оптимальный план выпуска изделий является, скорее, тем идеалом, на который следует равняться, своего рода стратегическим ориентиром, но все же именно он формирует содержание инновационно-маркетинговой стратегии предприятия, определяющей пути его дальнейшего развития и поведения на рынке.

В результате проведенных исследований можно сделать следующие выводы.

1. Для предприятий, обладающих широкой номенклатурой, целесообразно при формировании инновационно-маркетинговой стратегии применять системный подход, учитывающий запросы рынка, внутренний потенциал предприятия и стратегические цели предприятия.

2. При выполнении процедуры оптимизации производственной программы предприятия, планирующего развитие инновационной деятельности, рекомендуется применять комплексный критерий оптимизации, учитывающий экономическую составляющую и уровень рисков, связанный с внедрением новаций.

3. Предлагаемая методика способствует формированию стратегического видения при создании оптимального производственного плана предприятия.

1. Ивахник Д.Е., Григорьева В.З. Оптимизация производственной программы предприятия в условиях рыночных отношений // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 9–12.

2. Корпоративная стратегия: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 266 с.

3. Воронин С.М. Применение портфельных матриц на Белорусских машиностроительных предприятиях // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 19–28.

4. Котов Д.В. Анализ перераспределения инвестиционного потенциала в интегрированной бизнес-группе с применением портфельных концепций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 28–38.

5. Аникин О. Стратегии развития телекоммуникационных компаний // Маркетинг. – № 3(100). – 2008. – С. 86–93.

6. Реброва Н.П. Маркетинговые исследования в формировании стратегий развития потребительских услуг – Новосибирск: Наука, 2004. – 160 с.



## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

### UPGRADING THE WAYS OF COMPANY TROUBLESHOOTING

Ю.Г. Швецов, Т.В. Сабельфельд

Y.G. Shvetsov, T.V. Sabelfeld

Алтайская академия экономики и права, г. Барнаул

Анализ существующего механизма диагностики финансовой несостоятельности предприятий выявил противоречивость финансового инструментария и его многочисленные недостатки, что объективно обуславливает необходимость совершенствования данного механизма. В настоящей работе при помощи методов множественного корреляционно-регрессионного анализа было определено уравнение связи для оценки уровня платежеспособности при диагностике финансовой несостоятельности. Проведена оценка надежности уравнения связи и правомерности его использования в практических целях. Также определена шкала оценок для отнесения диагностируемого предприятия к группе финансово состоятельных или несостоятельных компаний.

The article deals with upgrading the mechanism of co troubleshooting, and reviews the current system showing its divergence and a lot of drawbacks. Based on multiple correlation-regression research the article draws coupling equation to estimate co solvency while making troubleshooting. The article also studies the equation reliability and its practical legitimacy; and gives rating scale to label company as solvent or insolvent one.

*Ключевые слова:* диагностика, финансовая несостоятельность, платежеспособность, корреляция, регрессия, методическое обеспечение.

*Key words:* troubleshooting, financial inability, solvency, correlation, regression, methodical backing.

Финансово-экономические процессы и явления зависят от множества разнообразных параметров и факторов. Исследование зависимости взаимосвязи между объективно существующими явлениями и процессами играет существенную роль в экономике и позволяет глубже понять сложный механизм причинно-следственных связей. Определение структуры взаимосвязей между факторами, степени влияния друг на друга, характера этих взаимосвязей довольно часто вызывает определенные трудности, обусловленные прежде всего неполнотой информации, невозможностью получения ряда статистических данных, а также многообразием моделей и методов, применяемых в настоящее время.

Анализ существующего механизма диагностики финансовой несостоятельности предприятий показал наличие многочисленного, но слабо разработанного финансового инструментария, отличающегося противоречивостью и неоднозначностью выводов, наличием существенных недостатков. Так, использование регрессионных моделей ограничивается рядом объективных предпосылок. Во-первых, на дан-

ный момент практически отсутствуют модели, сформированные на базе российской финансовой отчетности. Во-вторых, существующие зарубежные методики создавались на базе показателей, описываемых специфической национальной методологией учетных процедур, а адаптация «импортных» моделей к российским условиям не принесла существенных результатов, только расширила круг этих недостатков.

Противоречивость финансового инструментария и его многочисленные недостатки, объективно обуславливают необходимость совершенствования механизма диагностики финансовой несостоятельности предприятий посредством многофакторной модели.

Для исследования вида, формы и интенсивности причинных влияний применяется корреляционно-регрессионный анализ. Методы множественного корреляционно-регрессионного анализа позволяют обоснованно выбрать такую модель, которая наилучшим образом будет соответствовать исходным данным, характеризующим реальное поведение исследуемой совокупности объектов, оценивать надежность и точность выводов, сделанных на основании ограниченного статистического материала. Способы и приемы множественного корреля-

ционно-регрессионного анализа получили широкое распространение, поскольку их применение на практике возможно при использовании типовых вычислительных программ по статистике (например «Пакет анализа – анализ данных» в Microsoft Excel). Данные методы широко используются при планировании, прогнозировании, анализе и оценке в общем и диагностике финансовой несостоятельности в частности [1].

Процесс построения многофакторной модели с использованием методов корреляционно-регрессионного анализа состоит из определенной последовательности действий.

*1 этап.* Для построения многофакторной модели необходимо прежде всего сделать обоснованный выбор результативного показателя, поскольку выбор факторов зависит от того, что должна характеризовать и описывать данная модель.

Авторы предлагают использовать в качестве результирующего показателя коэффициент платежеспособности, используемый для диагностики финансовой несостоятельности субъектов хозяйствования.

$$K_{\text{плат.}} = \frac{\text{Чистые активы}}{\text{"Срочный" заемный капитал}} \quad (1)$$

Под чистыми активами следует понимать разницу между активами предприятия и его заемным капиталом (обязательствами предприятия), а под «срочным» заемным капиталом понимается та часть обязательств предприятия, которая потребует своего погашения уже в ближайшее время (т. е. в течение трех месяцев).

Обоснование необходимости использования данного коэффициента представлено в ранних работах авторов [2].

После выбора в качестве результативного показателя определяется круг наиболее значимых показателей в качестве факторов регрессионной модели. Выбор показателей зависит от поставленных целей и глубины проводимых исследований, доступности и достоверности финансовой информации, а также возможности привлечения и использования статистического материала.

Проведенная автором сравнительная характеристика современных методических и процессуальных подходов диагностики финансовой несостоятельности предприятий [3] позволила выявить большое многообразие финансовых показателей, используемых в процессе диагностики. Поэтому отбор факторов для корреляционного анализа является очень важным

моментом, и от того, насколько правильно он сделан, зависит точность выводов по итогам анализа. Однако включить все эти показатели в уравнение регрессии невозможно, поскольку предельным считается включение 16 коэффициентов [1]. Минимизировать их количество можно только путем устранения функциональной и корреляционной зависимости. С этой целью, при наличии необходимого объема статистической информации, составляется корреляционная матрица<sup>1</sup>.

При этом в модель включаются только те факторные признаки, степень тесноты связи которых с результативным показателем выше 0,5, а уровень зависимости между факторами не выше 0,75.

Расчет корреляционной зависимости позволил выявить восемь коэффициентов, имеющих необходимую степень тесноты связи с результативным показателем более 0,5. Поэтому данные коэффициенты могут составить набор факторных показателей, необходимых для разработки уравнения регрессии. В таблице 1 представлены показатели, прошедшие отбор, с указанием степени тесноты связи, которые будут использоваться на следующих этапах корреляционно-регрессионного анализа.

*2 этап.* После отбора факторов важной задачей в корреляционно-регрессионном анализе является моделирование связи между факторными и результативными показателями, т. е. подбор соответствующего уравнения, которое наилучшим образом описывает изучаемые зависимости.

Если связь всех факторных показателей с результативным носит прямолинейный характер (в нашем случае изучение взаимосвязей между исследуемыми факторами и уровнем платежеспособности показало, что все зависимости имеют прямолинейный характер), то для записи этих зависимостей можно использовать линейную функцию.

При моделировании связей между результативным показателем и его факторами необходимо учитывать не только степень их тесноты, но и уровень взаимосвязи между факторами. С целью установления зависимости факторов между собой строится еще одна корреляционная матрица, которая формируется для выбранных восьми коэффициентов (таблица 2).

<sup>1</sup> Объем выборки – 41 предприятие пищевой промышленности Алтайского края (период 2001–2008 гг.).

Таблица 1

## Основные факторные коэффициенты

№ п/п	Коэффициент	Значение коэффициента корреляции	Формула расчета
1	Коэффициент текущей ликвидности ( $K_1$ )	0,78072	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
2	Коэффициент быстрой ликвидности ( $K_2$ )	0,63179	$\frac{\text{Оборотные активы} - \text{запасы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
3	Доля собственных оборотных средств в активах ( $K_3$ )	0,55201	$\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Активы, всего}}$
4	Коэффициент автономии ( $K_4$ )	0,79769	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Капитал, всего}}$
5	Доля краткосрочных обязательств в структуре капитала ( $K_5$ )	-0,69836	$\frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Капитал, всего}}$
6	Уровень доходности капитала ( $K_6$ )	0,65125	$\frac{(\text{Нераспределенная прибыль} + \text{резервный капитал})}{\text{Капитал, всего}}$
7	Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала ( $K_7$ )	0,80808	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$
8	Коэффициент покрытия заемного капитала ( $K_8$ )	0,84755	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Заемный капитал}}$

Таблица 2

## Корреляционная матрица

Показатель	S	$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	$K_5$	$K_6$	$K_7$	$K_8$
S	1								
$K_1$	0,781	1							
$K_2$	0,632	0,823	1						
$K_3$	0,552	0,652	0,546	1					
$K_4$	0,798	0,505	0,464	0,486	1				
$K_5$	-0,698	-0,600	-0,530	-0,631	-0,786	1			
$K_6$	0,651	0,525	0,452	0,497	0,729	-0,564	1		
$K_7$	0,808	0,648	0,504	0,500	0,656	-0,548	0,571	1	
$K_8$	0,848	0,886	0,638	0,605	0,622	-0,498	0,653	0,749	1

Исследуя корреляцию факторов на основе данных матрицы, отметим, что взаимосвязи между факторами (между коэффициентами  $K_i$ ) в большинстве случаев слабой и средней степени, а в трех случаях выявлена тесная корреляционная зависимость – более 0,75 (выделено заливкой в таблице 2).

Так, коэффициент текущей ликвидности ( $K_1$ ) одновременно коррелирует с коэффициентами быстрой ликвидности ( $K_2$ ) и покрытия заемного капитала ( $K_8$ ), поэтому существует необходимость отклонения одного или двух показателей. В связи с этим нецелесообразно

включать в состав факторов коэффициент текущей ликвидности, поскольку он обладает зависимостью сразу с двумя факторами. При этом между вторым и восьмым коэффициентами корреляционная зависимость ниже, чем с первым коэффициентом, и находится в пределах допустимой нормы (менее 0,75).

Нами отмечена высокая степень корреляционной зависимости между коэффициентом автономии ( $K_4$ ) и долей краткосрочных обязательств в структуре капитала ( $K_5$ ). Поэтому логично исключить четвертый фактор, поскольку он имеет высокую функциональную зависи-

мость с коэффициентом соотношения собственного и заемного капитала ( $K_7$ ).

Таким образом, для дальнейших расчетов регрессионной модели будут использованы уже шесть, а не восемь коэффициентов (т. е.  $K_2$ ,  $K_3$ ,  $K_5$ ,  $K_6$ ,  $K_7$  и  $K_8$ ).

При изучении тесноты связи надо иметь в виду, что величина коэффициентов корреляции является случайной, зависящей от объема выборки. Значимость коэффициентов корреляции проверяется по критерию Стьюдента ( $t$ ). Если расчетное значение  $t_{факт}$  выше табличного  $t_{табл}$ , то величина коэффициента корреляции является значимой (значения учитываются по модулю). Факторы, которые имеют кри-

терий надежности по Стьюденту меньше табличного, не рекомендуется принимать в расчет. Табличные значения  $t$  находят по таблице значений критериев Стьюдента. При этом учитываются количество степеней свободы и уровень доверительной вероятности (в экономических расчетах обычно  $\alpha = 0,05$ ).

В нашем случае количество степеней свободы равно:  $n - 2 = 41 - 2 = 39$ . При уровне доверительной вероятности  $\alpha = 0,05$ ;  $t = 2,02$  [1]. Поскольку  $t_{факт}$  (таблица 3) во всех случаях выше  $t_{табл}$ , связь между результативным и факторными показателями является надежной, а величина коэффициентов корреляции – значимой.

Таблица 3

## Фактические значения критерия Стьюдента

Порядковый номер переменной	$K_2$	$K_3$	$K_5$	$K_6$	$K_7$	$K_8$
$t_{факт}$	11,943	9,017	-15,483	12,844	26,449	34,177

Следующий этап корреляционного анализа – расчет уравнения связи (регрессии). Классическим методом расчета коэффициентов уравнения регрессии является метод наименьших квадратов (МНК). В случае множественной регрессии выбор «наилучшей регрессии» осуществляется с помощью пошаговой регрессии, последовательно включающей входные переменные факторного анализа. На каждом шаге рассчитываются уравнение связи, множественный коэффициент корреляции ( $R$ ) и детерминации ( $D$ ), стандартная ошибка ( $e$ ) и другие показатели, с помощью которых оценивается надежность уравнения связи. Величина их на каждом шаге сравнивается с предыдущей. Чем выше величина коэффициентов множественной корреляции, детерминации и чем ниже величина стандартной ошибки, тем точнее уравнение связи описывает зависимости, сложившиеся между исследуемыми показателями. Если добавление следующих факторов не улучшает

оценочных показателей связи, то надо их отбросить, т. е. остановиться на том уравнении, где эти показатели наиболее оптимальны.

При сопоставлении результатов на каждом шаге было выявлено, что добавление в уравнение регрессии показателя уровня доходности капитала ( $K_6$ ) приводит к росту значения стандартной ошибки ( $e$ ), поэтому данный фактор в уравнение не должен включаться. Следовательно, вновь повторяем четвертый шаг (шаг 4.1 в таблице 4), на котором вместо  $K_6$  вводится фактор  $K_2$ , а далее, на пятом шаге, –  $K_3$ .

С завершением пошагового расчета уравнения регрессии можно увидеть, что наиболее полно описывает зависимости между изучаемыми показателями пятифакторная модель, полученная на последнем шаге (соблюдаются все необходимые условия). Таким образом, уравнение связи (регрессии) для оценки уровня платежеспособности при диагностике финансовой несостоятельности получает вид:

$$S = 1,898 + 1,608 \times X_1 + 0,249 \times X_2 - 3,446 \times X_3 - 0,304 \times X_4 - 1,275 \times X_5 \quad (2)$$

где  $S$  – результативный показатель (расчетное значение коэффициента платежеспособности);

$X_1$  – коэффициент покрытия заемного капитала;

$X_2$  – коэффициент соотношения собственного и заемного капитала;

$X_3$  – доля краткосрочных обязательств в структуре капитала;

$X_4$  – коэффициент быстрой ликвидности;

$X_5$  – доля собственных оборотных средств в активах.

Коэффициентам присвоены номера (индексы) по очередности их включения в формулу.

Таблица 4

## Результаты расчета уравнения связи

№ n/n	Уравнение связи	R	D (R <sup>2</sup> )	e	Примечание
Шаг 1 введен K <sub>8</sub>	$S = -0,673 + 2,242 \times K_8$	0,848	0,718	1,376	включить
Шаг 2 введен K <sub>7</sub>	$S = -0,3384 + 1,461 \times K_8 + 0,406 \times K_7$	0,885	0,783	1,213	включить
Шаг 3 введен K <sub>5</sub>	$S = 1,504 + 1,303 \times K_8 + 0,278 \times K_7 - 2,938 \times K_5$	0,920	0,847	1,021	включить
Шаг 4 введен K <sub>6</sub>	$S = 1,492 + 1,293 \times K_8 + 0,277 \times K_7 -$ $-2,913 \times K_5 + 0,08 \times K_6$	0,921	0,847	1,025	отклонить
Шаг 4.1 введен K <sub>2</sub>	$S = 1,682 + 1,443 \times K_8 + 0,26 \times K_7 -$ $-3,125 \times K_5 - 0,341 \times K_2$	0,922	0,849	1,018	включить
Шаг 5 введен K <sub>3</sub>	$S = 1,898 + 1,608 \times K_8 + 0,249 \times K_7 -$ $-3,446 \times K_5 - 0,304 \times K_2 - 1,275 \times K_3$	0,927	0,860	0,986	включить

3 этап. Для того чтобы убедиться в надежности уравнения связи и правомерности его использования в практических целях, необходимо дать статистическую оценку надежности показателей связи. Для этого используются критерий Фишера – Снедекора (F-отношение), коэффициенты множественной корреляции (R) и детерминации (D).

Фактическая величина F-отношения сопоставляется с табличной и делается заключение о надежности связи. В предложенной модели величина F-отношения на последнем шаге равна 152,07. F-критическое (табличное) определяется по таблице значений F [1]. При уровне вероятности  $\alpha = 0,05$  и количестве степеней свободы  $[(m - 1) = (6 - 1) = 5, (n - r) = 41 - 6 = 35]$  оно будет составлять 2,48. Поскольку  $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$ , то гипотеза об отсутствии связи между уровнем платежеспособности и исследуемыми факторами отклоняется.

Значение коэффициента множественной корреляции ( $R = 0,927$ ) для данной модели свидетельствуют о том, что полученное уравнение хорошо описывает изучаемую взаимосвязь между факторами. Коэффициент детерминации ( $D = 0,86$ ) означает, что 86 % вариации результативного признака объясняется вариацией факторных переменных. Следовательно, в регрессионную модель платежеспособности удалось включить наиболее существенные факторы, что позволяет ее использовать в практических целях.

Немаловажным является и процесс отнесения диагностируемого предприятия к группе финансово состоятельных или несостоятельных компаний. В большинстве случаев в каче-

стве оценочного критерия выступает некоторое «критическое значение» итогового показателя, в качестве которого обычно предлагается значение свободного члена в уравнении регрессии либо определяется ноль. Авторы считают, что для характеристики предприятий и в целях причисления их к группе финансово состоятельных или несостоятельных компаний в качестве критерия целесообразно использовать значение S, равное нулю. В этом случае изменение значения от нулевого до отрицательного (положительного) легко определить, а значит, и предположить что полученный «-» отражает критический уровень платежеспособности (постольку в данном случае предприятие просто не имеет чистых активов), а «+» свидетельствует об обратном.

При этом следует отметить, что чем выше полученное значение S, тем выше уровень платежеспособности. Так, значение S от нуля до единицы говорит о том, что предприятие имеет некоторую сумму чистых активов, но явно недостаточную для покрытия «срочного» заемного капитала. Значение S больше единицы свидетельствует об обратном: показывает, во сколько раз сумма чистых активов превышает стоимость обязательств, требующих погашения в течение ближайших трех месяцев.

Таким образом, предлагается следующая шкала оценок:

- 1)  $S < 0$  – критическое финансовое состояние – платежеспособность не определяется;
- 2)  $0 < S < 1$  – неустойчивое финансовое положение – низкий уровень платежеспособности;
- 3)  $S > 1$  – устойчивое финансовое положение – достаточный уровень платежеспособности.

Одним из основных критериев надежности уравнения связи и правомерности его использования является практическое применение. С этой целью авторы применили разработанную методику диагностики финансовой несостоятельности для оценки предприятий пищевой промышленности на основе статистических данных и на примере реального предприятия. Характер полученных практических результатов апробации позволяет утверждать, что предложенная автором многофакторная модель может быть использована для диагностики финансовой несостоятельности предприятий пищевой промышленности.

---

1. Горелова Г.В., Цанко И.А. Теория вероятностей и математическая статистика в примерах и задачах с применением EXCEL. – 4-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 475 с.

2. Швецов Ю.Г., Сабельфельд Т.В. К вопросу о соотношении понятий «ликвидность» и «платежеспособность» предприятия // Финансы. – 2009. – № 7. – С. 59–61.

3. Сабельфельд Т.В., Шавандина О.А. Анализ подходов и методов диагностики кризисного состояния предприятий // Ползуновский вестник. – 2006. – № 3. – С. 185–189.

## ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ\*

### CO ECONOMIC POTENTIAL FORECAST – INFORMATION BACKING ISSUES

**В.С. Артемьева**

**V.S. Artemyeva**

*Новосибирский государственный университет экономики и управления*

В статье рассматриваются источники информации об экономическом потенциале предприятия. Проанализированы проблемы использования бухгалтерской отчетности в анализе экономического потенциала предприятия. Рассмотрены группы пользователей анализа, а также их доступ к информации о деятельности организации.

The article deals with information sources of company economic potential, the issues of employing accounts in analyzing co economic potential being reviewed. The article also considers analysis users and their access to in-company information.

*Ключевые слова:* анализ, бухгалтерская отчетность, диагностика, экономический потенциал.

*Key words:* analysis, accounting, forecast, economic potential.

Для описания любого явления необходимо наличие специфических источников информации, которые должны объективно отражать его состояние и изменения. Большинство авторов при описании экономического потенциала рекомендуют использовать бухгалтерскую отчетность организации для наглядного представления, поэтому в первую очередь необходимо обратить внимание на нее как на один из источников информации при проведении анализа.

Л.С. Сосненко считает, что наиболее полная и достоверная информация о потенциале предприятия по состоянию на определенную дату и процессе его формирования за определенный промежуток времени в денежном измерении представлена в бухгалтерской (финансовой) отчетности [1]. В соответствии с ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» бухгалтерская отчетность – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [2]. Нужно отметить, что в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» отчетность открытого акционерного общества подлежит обязательному аудиту. Поэтому при анализе отчет-

ности необходимо обращать внимание на мнение аудитора в аудиторском заключении.

В.В. Ковалев и Вит.В. Ковалев делают акцент на использование форм № 1 «Бухгалтерский баланс» и № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» для финансовой оценки имущественного потенциала, так как в них можно видеть достаточное число абсолютных показателей, не только описывающих величину основных средств, запасов, средств в расчетах и т. д., но и взаимодополняющих друг друга, а потому позволяющих получить разнообразную характеристику имущества фирмы [3].

Профессор А.И. Ковалев и В.П. Привалов кроме форм № 1 и 5 предлагают анализировать форму № 4 «Отчет о движении денежных средств», так как данный анализ, по их мнению, позволяет сделать выводы о финансовом благополучии предприятия [4].

Профессор Л.С. Сосненко отмечает, что для анализа экономического потенциала имеют значение в качестве информационной базы все формы отчетности [1]. Бухгалтерский баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия, его достаточность для текущей и предстоящей деятельности, размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения. По данным формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» определяют рентабельность активов предприятия, рентабельность реализованной продукции, величину чистой прибыли, оставшейся в распоряжении экономического субъекта и другие показатели. Для более глубокого ана-

\* Работа проведена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (номер государственного контракта 14.740.11.0561).

лиза используют пояснения к основным формам бухгалтерской отчетности.

По причине того, что многие авторы отмечают бухгалтерский баланс основным источником для анализа, а в некоторых случаях считают его моделью экономического потенциала, необходимо остановиться более подробно на составе его показателей. Баланс состоит из двух равновеликих частей – актива и пассива, – каждая из которых имеет разделы. В активе содержится информация об имуществе организации (в стоимостном выражении), в пассиве – об источниках формирования этого имущества. При оценке имущества организация использует информацию, представленную в активе баланса и сгруппированную по степени ликвидности: внеоборотные и оборотные активы. Так как имущество представлено в стоимостной оценке, то возникает вопрос о справедливости такой оценки. Как отмечает Л.С. Сосненко, в бухгалтерском балансе наблюдается смешение разнообразных стоимостных оценок активов и обязательств. Это свидетельствует об отсутствии единой концепции в бухгалтерском учете. Различный подход к формированию показателей бухгалтерской отчетности серьезным образом искажает результаты оценки финансового положения экономического субъекта [1]. О.В. Ефимова отмечает, что результаты расчета показателей и их интерпретация зависят от выбранной учетной политики. При анализе показателей, в которых задействована величина активов, необходимо выяснить, какой метод оценки активов применяет организация и имели ли место факты изменения учетной политики в сравниваемых периодах [5]. Возможность выбора вариантов оценки конкретных статей касается величины остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов; размеров производственных запасов; величины незавершенного производства, а также стоимости готовой продукции; дебиторской задолженности; размеров резервов предстоящих расходов; полной суммы финансовых обязательств. Как отмечают многие авторы, справедливая стоимость имущества и обязательств может в значительной степени отличаться от балансовой.

Но помимо оценки активов и обязательств, влияющих на показатели отчетности, есть еще один фактор, который может оказать существенное влияние на показатели отчетности, – это инфляция. Профессор Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова считают, что при любом событии эффект от инфляции значителен и значительны искажения, которые она вызывает в учете, в

котором активы оценены по первоначальной стоимости. Это ведет к регистрации «фиктивной» суммы прибыли, скрывает уменьшение стоимости капитала и делает недействительными многие аналитические показатели [6]. Согласно стандартам IAS выходом из такой ситуации является корректировка показателей отчетности на общий индекс цен. За 2008 г. инфляция в России составила 8,8 %, за 2009 г. – 13,3 % – это ползучая (нормальная) инфляция. Однако эти показатели могли повлиять на состав и структуру баланса при корректировке. В настоящее время в России не корректируются показатели отчетности на индекс цен с апреля 2002 г., но некоторые авторы при расчетах отдельных показателей (в основном при проведении комплексного анализа) предлагают корректировать.

Следует также сказать о сближении содержания и структуры баланса с международными стандартами. Но, несмотря на сходство баланса (и других форм отчетности) с отчетностью в соответствии с МСФО, различия все же существуют. Об этом говорят многие авторы и предлагают корректировки баланса, составленного по национальным стандартам, в соответствии с МСФО. Как отмечает Г.В. Савицкая, содержание и структура баланса не вполне совершенны и не очень удобны для анализа [7]. Это прежде всего касается действующего порядка отражения в составе краткосрочных обязательств таких статей, как «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов», которые приходится вычитать при определении суммы заемных средств и добавлять при расчете собственного капитала.

А.Д. Шермет считает, что корректировать собственный и заемный капитал нужно только по строке 640 «Доходы будущих периодов» [8]. В.В. Ковалев и Вит.В. Ковалев обращают внимание, что, несмотря на оценку «нетто», в балансе остались регулирующие статьи, а именно «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал», которая может появиться в разделе «Оборотные активы», но по экономическому смыслу является регулятором к статье «Уставный капитал» [3]. Поэтому при анализе баланса в динамике необходимо обращать внимание на регулирующие статьи и делать очистку баланса.

Не совсем правомерно, по мнению Г.В. Савицкой, отражать в составе оборотных активов долгосрочную дебиторскую задолженность. Правильнее было бы показать ее в составе внеоборотных активов (по аналогии с долгосрочными займами). Аналогично с расходами буду-



ших периодов, которые по своей сущности не являются оборотными активами и которые требуется исключать при расчете целого ряда показателей [7]. Действительно, некоторые авторы при составлении баланса ликвидности исключают статью «Расходы будущих периодов» при группировке активов. Также остается неясным вопрос о статье «НДС по приобретенным ценностям». Многие авторы считают, что она относится в состав запасов, но в последнее время появилась точка зрения, что данная статья наряду с расходами будущих периодов должна исключаться из состава активов для целей анализа. Л.С. Сосненко считает, что НДС, показанный по строке 220 баланса должен вычитаться из суммы кредиторской задолженности, кроме того кредиторская задолженность, которую предстоит погасить более чем через 12 месяцев, должна быть учтена как долгосрочные обязательства, а неликвидные материал, товар, готовая продукция, ценные бумаги следует рассматривать как внеоборотные активы [1].

Можно сделать вывод о том, что авторы по-разному раскрывают значение статей баланса и предлагают для них различные корректировки. По нашему мнению, в ходе проведения анализа вышперечисленные статьи необходимо подвергнуть тщательной обработке. Корректировку статей баланса нужно производить исходя из их содержания. То есть показатели, исключаемые из какого-либо раздела, должны быть проанализированы на предмет соответствия данному разделу. Такой анализ может быть проведен только на основе данных аналитического учета.

Необходимо отметить тот факт, что, определяя бухгалтерскую отчетность, и в частности бухгалтерский баланс, как важнейший источник информации для анализа, авторы минимизируют роль таких источников информации, как данные оперативного, бухгалтерского и статистического учета. Основная причина такого невнимания объясняется тем, что не определены пользователи анализа экономического потенциала, а также принадлежность такого анализа. Многие авторы лишь косвенно указывают, что информация об экономическом потенциале необходима руководству, а из этого следует, что такой анализ относится к внутреннему (управленческому) анализу.

В управленческом анализе используется вся совокупность источников информации в организации, включая данные бухгалтерского учета, а также внеучетные данные. В таком случае бухгалтерская отчетность не может являться главенствующим источником информации по ряду причин:

- бухгалтерская отчетность подвержена искажениям по объективным и субъективным причинам;

- бухгалтерская отчетность менее информативна по сравнению с данными учета (содержит укрупненные показатели, не позволяет получить аналитические данные по каждому);

- бухгалтерская отчетность имеет низкую степень оперативности;

- другие причины.

Для проведения анализа экономического потенциала необходимо создание такой информационной базы, на основе которой могут решаться задачи такого анализа.

Далее проанализируем заинтересованность групп пользователей в информации об экономическом потенциале предприятия.

Собственники предприятия, инвесторы заинтересованы прежде всего в финансовой устойчивости и доходности предприятия, а значит, информация об экономическом потенциале, о возможностях организации также необходима собственникам для принятия решений в их компетенции, касающихся принципиальных вопросов функционирования организации.

Безусловно, главным «потребителем» информации об экономическом потенциале предприятия является руководство. Именно администрации необходима информация о наличии ресурсов и потенциальных возможностях организации для определения тактических и стратегических задач, планирования производственно-хозяйственной деятельности, принятия управленческих решений.

Следующая группа пользователей – персонал, служащие – заинтересованы в возможностях увеличения зарплаты, финансовых результатах предприятия, и поэтому являются косвенными пользователями информации об экономическом потенциале.

Поставщики (подрядчики) заинтересованы в способности организации к своевременной оплате поставленных товаров, работ, услуг, т. е. в платежеспособности организации, поэтому данную группу пользователей можно также отнести к косвенным.

Покупатели, клиенты организации заинтересованы в регулярности поставок в полном объеме, что также характеризует их косвенную принадлежность к пользователям информации об экономическом потенциале.

Заимодавцы и кредиторы организации преследуют цель определения наличия ресурсов для своевременного возврата выданных кредитов и займов, а также процентов по ним. Прежде всего им необходима информация о степени ликвидности и платежеспособности ор-

ганизации, следовательно, они косвенно заинтересованы в информации об экономическом потенциале.

Целью налоговых органов является своевременная и полная уплата налогов и сборов плательщиками, поэтому главный интерес для данных пользователей представляет информация о финансовых результатах предприятия, как фактических, так и прогнозируемых. По-

этому данных пользователей также можно отнести к косвенным.

Исходя из вышесказанного, информация об экономическом потенциале прежде всего необходима руководству организации для целей управления.

Далее рассмотрим доступ каждой группы пользователей к информации о деятельности предприятия (см. таблицу)

### Источники информации для различных групп пользователей

Группы пользователей	Отметка о доступе		
	Бухгалтерская отчетность	Статистическая отчетность	Данные бухгалтерского учета
Собственники предприятия	+	–	–
Руководство	+	+	+
Персонал	+	частично	частично
Поставщики	+	–	–
Покупатели	+	–	–
Заимодавцы и кредиторы	+	–	–
Налоговые, статистические органы	+	+	–

Из таблицы видно, что наиболее полной информацией о деятельности предприятия владеет только руководство. Соответственно только администрация имеет полную информационную базу для анализа экономического потенциала.

Для проведения анализа экономического потенциала необходимо создание такой информационной базы, на основе которой могут решаться задачи такого анализа. Таким образом, необходимо определить цель анализа экономического потенциала, а также задачи, которые необходимо решить в ходе его проведения. Как правило, такие теоретические положения зачастую упускаются из внимания. Это может привести к тому, что модель методики окажется «мертвой», т. е. неспособной дать экономическую характеристику определенным процессам, либо результат такого анализа окажется не востребованным.

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Л.С. Сосненко, А.Ф. Черненко, Е.Н. Свиридова и др. – М.: КНОРУС, 2007. – 344 с.

2. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н (ред. от 18 сентября 2006 г.) «Об утвер-

ждении положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)» // Финансовая газета. – 1999. – № 34.

3. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби; Изд-во «Прспект», 2005. – 432 с.

4. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – 4-е изд., исправл., доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. – 208 с.

5. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 408 с.

6. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп.. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2005. – 368 с.

7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 288 с.

8. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

## ПОДГОТОВКА РЕШЕНИЙ ПО РАЗВИТИЮ МАЛОЙ КОМПАНИИ

### THE SMALL BUSINESS COMPANY DEVELOPMENT DECISIONS

**М.В. Яновская**

**M.V. Yanovskaya**

*Сибирская автомобильно-дорожная академия, г. Омск*

В статье рассматривается вопрос последовательной подготовки решений по развитию компании с помощью анализа факторов её внешней и внутренней среды и систематизации данных, полученных в ходе этого анализа. Проведена оценка SWOT-анализа и метода составления профиля среды, предложен альтернативный инструмент – FO-анализ.

This article focused on small business company development decisions based on internal and external environment analysis. The author examines SWOT-analysis, environment profile analysis and proposes alternative FO-analysis.

*Ключевые слова:* развитие компании, анализ внешней и внутренней среды компании.

*Key words:* company development, internal and external environment analysis.

Трудно спорить с тем, что выживание компании, как крупной, так и малой, обеспечивается её развитием. Под *развитием* в общем смысле часто понимают увеличение сложности системы, улучшение приспособленности к внешним условиям, увеличение масштабов явления, количественный рост экономики и качественное улучшение ее структуры, социальный прогрессах [1]. Встречаются и более локальные определения. Например, как отмечают О. Зеленина и Т. Яговкина, развитие – это результат управления производительностью [1]. А.Л. Разумовская и В.М. Янченко отмечают, что с финансовой точки зрения любую коммерческую организацию можно рассматривать как механизм выработки денежных средств, а *проблемы её развития* – как способность эффективно преобразовывать имеющиеся активы в денежные средства [1]. Существует множество иных определений. Однако больший интерес в отношении рассматриваемого вопроса вызывают труды советских авторов: Ю.П. Ведины, А.М. Миклиной, В.А. Польского [1; 2] и др. Здесь *развитие в общем виде определено как совокупность последовательных во времени изменений системы, упорядоченная необратимостью (невозможностью вернуться в прежнее состояние) и автономностью (относительной самостоятельностью, независимостью системы от воздействия окружающей среды)*. Кроме того, направленность развития характеризует систему не саму по себе, а в отношении к

среде существования. *Направлениями развития может быть и прогресс (изменение от простого к сложному), и регресс* [2]. Таким образом, взяв за основу определение из работы Ю.П. Ведины, *под развитием компании можно понимать повышение ее жизнеспособности, т. е. способности поднимать уровень своей приспособленности к наибольшему числу факторов внешней среды*.

Чтобы грамотно организовать развитие компании, необходимо сформулировать *цель развития*. В экономической литературе отмечается, что постановка цели является одной из самых главных и трудных задач в предпринимательской деятельности [3, с. 81]. Здесь следует обратить внимание на то, что формулировка цели зависит от экономического субъекта, формулирующего эту цель, и от того, какой подход он использует.

*Первый подход* нацелен на максимизацию параметров деятельности системы. Например, для акционеров компании главным интересом будет являться максимизация дивидендов, а также оптимизация эффекта дохода и эффекта цены, если они являются также и покупателями товара данной фирмы. Для индивидуального собственника, вполне вероятно, главной целью будет выступать максимизация полезности при выборе между денежным доходом, получаемым от работы, и временем отдыха. Для менеджеров – максимизация выручки (объемов продаж), максимизация собственного благосостояния, максимизация темпов роста фирмы (за счет нераспределённой прибыли)

и т. д. Второй подход сложился на основе *альтернативной – бихевиористской – концепции*, фирмы ничего не максимизируют, а действия большинства менеджеров являются «удовлетворяющими». То есть при достижении цели стремление добиться более высоких показателей в этой области у сотрудников компании отсутствует. Кроме того, как утверждают некоторые экономисты, реальные хозяйственные решения настолько сложны и зачастую принимаются на основе столь малой информации, что нереально рассчитывать на способность предприятий вообще максимизировать что-либо. На практике оказывается совсем непросто в точности измерить величину издержек и прибылей. В основном для этой цели предприятия используют инструментальный бухгалтерского учета, в то время как первичной информацией являются данные управленческого учета. Это зачастую может означать, что показатели прибыли, полученные из бухгалтерского учета, отличаются от экономической прибыли, которую, как предполагается, фирмы максимизируют.

Отметим также, что для обеспечения главного правила формулирования цели – её достижимости, необходимо учитывать ограничения, которые накладывает на этот параметр внешняя и внутренняя среда. Основным же фактором внутренней среды, влияющим на достижение цели, является человеческий фактор. То есть ряд ограничений может быть *преодолен объективно* (теоретически преодолеть их возможно), но *непреодолим субъективно*, если субъект управления не в состоянии организовать работу сотрудников предпринимательской системы необходимым образом.

Однако, несмотря на весьма аргументированную критику положения, в соответствии с которым компании имеют возможность максимизировать свою прибыль, общепринятой считается следующая точка зрения: «максимизация прибыли представляет собой объективно нейтральную цель, которая стоит выше интересов отдельных экономических агентов» в компании [4]. Кроме того, А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А. Гордеев и другие авторы указывают на прибыль, как на побудительный мотив предпринимательской деятельности [3, с. 33]. В соответствии с таким подходом, *максимизация прибыли является целью развития компании*.

*Анализу факторов среды предшествует накопление информации о ней*. Информация накапливается и систематизируется в соответствии с особенностями выбранной методики последующего анализа этой информации, например, SWOT-анализа. Но в любом случае следует учитывать, что на максимизацию прибыли

влияет существенное число факторов, обладающих *разным уровнем управляемости и значением* [5]. Выявлению наиболее значимых (доминирующих) факторов среды, посвящен целый ряд работ экономистов. Н.Б. Пильник выделяет такие существенные факторы внешней среды, влияющие на развитие малых компаний, как *экономические, политические и правовые* [6]. Результатом их действия может быть недостаточное использование потенциала компании. Другие исследователи в качестве такого фактора называют *государственную политику*. В то же время этот фактор определяется как потенциально наиболее способствующий повышению предпринимательской активности [7]. Группа авторов (А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А. Гордеев, Е.Г. Гужва, А.А. Петров, Р.А. Фалтинский) приводит в своей работе не только схему влияния факторов внешней среды на факторы внутренней среды компаний, но также указывают тенденции, наметившиеся в изменении факторов внешней среды за последнее время [3, с. 67]. Фактором внешней среды, в отношении которого наблюдается единство мнений различных авторов, выступает финансово-экономический кризис. Он существенно повлиял на покупательную способность потребителей и финансовое состояние малых компаний в негативном плане. Последствия мирового кризиса для российского малого предпринимательства рассмотрены в работе С.А. Карпова и других исследователей [8].

При сборе данных о внешней среде компании также необходимо использовать *статистические данные*. Однако существует множество критических мнений в отношении их объективности. Так, в связи с принятием нового законодательства, в российских статистических данных возникает 3 разнородные совокупности [9]:

– сектор субъектов малого предпринимательства за период 1996–2007 гг.;

– сектор субъектов малого и среднего предпринимательства по двум критериям нового закона (по доле участия и средней численности) – 2008–2009 гг.;

– сектор малого и среднего предпринимательства по всем критериям нового закона – с 2010 г. (по доле участия, средней численности и выручке / балансовой стоимости).

Однако иной информацией исследователи зачастую не обладают. Но, по мнению автора, к этим данным следует подходить осторожно, и по возможности проверять её с помощью альтернативных источников.

Приведем *пример первичного исследования факторов внешней среды компании*. Так,

рассматривая *экономическую ситуацию* в общих чертах, отметим, что до лета-осени 2008 г. многие экономисты и предприниматели полагали, что Россия находится в идеальной готовности к кризису. Однако в итоге наша страна пострадала от кризиса сильнее других стран. Снизился уровень доверия между отечественными компаниями, между банками и компаниями, что связано с разными ожиданиями, неготовностью фирм быстро подстраиваться под меняющуюся ситуацию и нежеланием сотрудничать друг с другом. Резко увеличилось число безработных и т. д.

Что касается Омской области, то объем денежных доходов населения в июле 2009 г. здесь сократился по сравнению с 2008 г. на 4,7 %. На покупку товаров и оплату услуг население израсходовало на 5,7 % меньше, чем в июне 2008 г. [10]. Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения за январь-июнь 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. сократилась по основным продовольственным, непродовольственным товарам и отдельным видам платных услуг.

В России сохраняется преобладание торговли среди других областей деятельности малых компаний [11]. Эта ситуация характерна и для Омска.

В настоящее время позиции малого и среднего бизнеса в целом в Омском регионе в экономической литературе оцениваются как «достаточно шаткие» [12]. В целом экономические показатели деятельности малых компаний за последние несколько лет показывают тенденцию к снижению прибыли, числа малых компаний, а также реальных доходов населения.

В отношении *политических и правовых факторов* отметим, что в последнее время малому и среднему предпринимательству на государственном уровне стали уделять особое внимание, предпринят ряд шагов. Но, как отмечают сами же представители Государственной Думы, в реальной жизни мало что меняется [13]. Возникающая бюрократическая неразбериха при реализации новых проектов сильно тормозит, а иногда и срывает их реализацию. В практической экономической политике предпочтение отдается крупным корпорациям, антимонопольное законодательство почти не действует. В настоящее время упор делается на инновационную составляющую предпринимательства. Но малый бизнес не имеет ни средств, ни возможностей, ни стимулов внедрять инновации, не говоря уже об их разработке.

В работах В.В. Бирюкова и Е.В. Романенко, А.Ю. Чепуренко и других авторов рассмотрены и иные проблемы и условия, в которых

действуют малые отечественные компании [14; 15]. Здесь указаны как проблемы, так и положительные тенденции в развитии малых российских компаний.

Итак, после накопления информации происходит ее анализ. При этом анализ факторов *внешней среды* позволяет в целом осознать ее состояние и влияние на компанию. Анализ *внутренней среды* позволяет выявить резервы развития. В таблице 1 рассмотрены возможности влияния компании на факторы среды, а также инструментарий анализа среды прямого, косвенного воздействия и внутренней среды.

В отношении PEST-анализа отметим, что он, скорее, представляет собой не методику анализа, а только перечень факторов, которые следует проанализировать. Для *определения количественных показателей* или коэффициентов, позволяющих оценить *степень влияния* факторов среды на компанию, а также относительную значимость отдельных факторов, в экономической литературе рекомендуется применять метод составления профиля среды совместно со SWOT-анализом, подробно описанным в работах Л. Симкина, С. Дибба и других авторов [16]. Следует отметить, что, несмотря на простоту SWOT-анализа, не требующего специальной подготовки и обширной базы данных для его проведения, несмотря на то, что в литературе, дисциплине и сфере деятельности «маркетинг» данный инструмент широко распространен, *для практикующих управленцев он недостаточно понятен*, о чем свидетельствуют специалисты. Например, К. Боумен отмечает, что SWOT-анализ может привести к составлению длинного списка рекомендаций, и чем длиннее этот список, тем туманнее возникающая стратегическая картина [17]. Следовательно, существует необходимость предложить инструмент, дающий более понятные рекомендации, чем SWOT-анализ.

Оценка профиля среды также раскрыта в научных работах и кратко представлена в таблице 2 [18].

Однако используемый в этом инструменте параметр «важность для отрасли» оказывается не таким уж значительным, поскольку итог строки может быть сведен к нулю за счет третьей колонки. То есть наибольшее значение *при оценке фактора среды имеет его влияние на конкретную компанию, но не на отрасль*. Также сомнительным представляется параметр «направленность влияния», что автор можно пояснить следующим примером. Фактор «конкуренты» характеризуется рядом показателей, в том числе их количеством. Но сложно однозначно определить, положительно или отрица-

тельно это количество будет влиять на компанию. Учитывая, что любая компания представляет собой сложную совокупность взаимодействующих элементов, экономических агентов со своими целями и потребностями, зачастую

находящихся в антагонизме, говорить о положительном или отрицательном воздействии какого-либо фактора на нее в целом, пожалуй, некорректно.

Таблица 1

### Влияние компании на факторы внешней и внутренней среды

Среда	Факторы	На что влияют факторы	Ограничения в достижении целей	Возможность компании влиять на факторы	Цель мониторинга факторов	Возможные инструменты анализа
Макросреда (внешняя среда косвенного воздействия) <b>СКВ</b>	Политические, экономические, социально-экономические, правовые, научно-технические, культурные и природные	На возможности организации устанавливать и поддерживать успешное сотрудничество с потребителями	Факторы представляют собой непреодолимые ограничения при достижении цели	Отсутствует	Своевременная подстройка, приспособление под фактор	PEST-анализ: Political (политический), Economic (экономический), Social (социальный), Technological (технологический)
Микровнешняя среда (внешняя среда прямого воздействия) <b>СПВ</b>	Поставщики, маркетинговые посредники, клиенты, конкуренты, банки, СМИ, правительственные организации и др.	Непосредственно воздействуют на возможность организации обслуживать своих потребителей	Факторы представляют собой некоторые ограничения при достижении цели	Чем больше удельный вес компании в отрасли, тем большее влияние она будет оказывать на внешнюю среду	Своевременное реагирование и влияние	SWOT-анализ: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности), Threats (угрозы)
Внутренняя среда <b>ВнС</b>	Руководство, стратегия, тактика, управление процессами, персонал, ресурсы, результат деятельности компании	Определяют возможность организации обслуживать своих потребителей	Факторы представляют собой преодолимые ограничения при достижении цели	Существует возможность непосредственного влияния	Развитие, совершенствование компании	Разнообразные методы управленческого учета и анализа

Таблица 2

### Оценка профиля среды

Фактор среды	Важность для отрасли (А): сильная (3), умеренная (2), слабая (1)	Влияние на компанию (В): сильное (3), умеренное (2), слабое (1), не влияет (0)	Направленность влияния (С): положительная (+) отрицательная (-)	Степень важности $D = A \cdot B \cdot C$

Для уточнения вышеизложенных замечаний и увеличения вероятности использования инструментария оценки среды руководством компании автор предлагает *инструмент анализа внешней и внутренней среды предпринимательской системы – FO-анализ* (или factor-opportunities-анализ, анализ факторов и возможностей). Он предназначен для подготовки формулирования задач по достижению цели и представляет собой последовательность следующих шагов:

1. Определение точки зрения субъекта управления и цели составления профиля среды.

Этот шаг возник по методу аналогии с моделированием бизнес-процессов:

а) при постановке задачи моделирования бизнес-процессов, по правилам определяется точка зрения субъекта управления. Так, моделирование можно осуществлять с точки зрения финансового директора, начальника производственного подразделения, инженера и т. д. В каждом из указанных случаев результат моделирования будет различным;

б) при моделировании бизнес-процессов цель моделирования указывается в обязательном порядке.

Конкретизируем вышеизложенное:

а) оценку параметров среды компании автор предлагает осуществлять с точки зрения предпринимателя;

б) целью, или параметром, характеризующим данную точку зрения, автор предлагает считать максимизацию прибыли.

При такой постановке вопроса оценка профиля среды приобретает более четкий и направленный характер. Дальнейшие рассуждения осуществляются с этих позиций.

2. Определение факторов внешней и внутренней среды по группам СКВ, СПВ, ВнС и

показателей, характеризующих эти факторы, для оценки их влияния на достижение цели – максимизацию прибыли компании.

3. Оценка степени влияния каждого из выявленных факторов/показателей на процесс максимизации прибыли компании (таблица 3). Для сохранения истории анализа в таблице следует указать дату его проведения.

Таблица 3

**Подготовка профиля среды предпринимательской системы по максимизации прибыли**

<i>Точка зрения: предприниматель. Цель: максимизация прибыли. Дата: _____</i>					
<i>Среда</i>	<i>Фактор среды</i>	<i>Показатель фактора среды</i>	<i>Влияние на максимизацию прибыли компании: 3 – сильное; 2 – умеренное; 1 – слабое (A)</i>	<i>Показатель учитывается? + / да; - / нет (B)</i>	<i>Итого (D = A · B)</i>
СКВ					
СПВ					
ВнС					

Таким образом, в данной таблице учитывается:

- через группировку факторов – возможность компании влиять на факторы среды для достижения поставленной цели;

- уровень влияния факторов среды на максимизацию прибыли предпринимательской системы;

- через присвоение показателю отрицательного значения – недоработка руководства компании в части построения системы реагирования на изменения факторов среды.

4. Сортировка показателей внутри группы от меньшего к большему. Данный этап предлагается для улучшения восприятия результата анализа. Показатели, набравшие наименьшее значение, требуют пристального внимания со стороны предпринимателя или руководства предпринимательской системы.

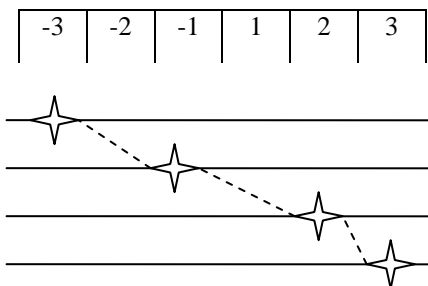
Для визуализации результата можно графически изобразить профиль среды компании (см. рис.).

При таком построении в верхней части рисунка будут сгруппированы показатели факторов среды, имеющие большое значение для максимизации прибыли, но в то же время не нашедшие должного внимания руководства компании. Иначе: *в этой области концентрируются важные показатели, для которых в компании система мониторинга и реагирования не разработана. Следовательно, необходимо сконцентрироваться на совершенствовании именно этих показателей, что и будет являться планом действий компании на ближайшую и/или длительную перспективу.*

**Факторы / показатели**

**Профиль среды**

- Фактор / показатель 1
- Фактор / показатель 2
- .....
- Фактор / показатель N



*Точка зрения: предприниматель.  
Цель: максимизация прибыли.  
Среда: \_\_\_\_\_.  
Дата: \_\_\_\_\_.*

*Профиль среды компании по максимизации прибыли*

Группировка факторов на три группы позволит рассматривать их в отдельности, акцентируя внимание на особенностях каждой из них. Однако следует отметить, что графическое отображение профиля среды может быть неудобным из-за большого списка показателей или их больших формулировок.

Таким образом, максимизация прибыли является целью развития малой компании. В свою очередь, развитие компании означает повышение её жизнеспособности, или способности поднимать уровень приспособленности к наибольшему числу факторов внешней среды. Из этого следует необходимость анализа факторов внешней и внутренней среды компании с помощью какой-либо методики. Общепринятые аналитические инструменты анализа и подготовки рекомендаций для развития компании (SWOT-анализ и оценка профиля среды) имеют ряд недостатков. Автор в данной статье предложил альтернативный инструмент – ФО-анализ (или factor-opportunities-анализ, анализ факторов и возможностей), а также последовательность его применения.

1. Миклин А.М., Польский В.А. Категория развития в марксистской диалектике. – М.: Мысль, 1980. – 166 с.

2. Ведин Ю.П. Развитие, его сущность и многообразие. – Рига: Об-во «Знание» ЛатвССР, 1985. – С. 29.

3. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А. Гордеев и др. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008.

4. Микроэкономика фирмы. Альтернативные концепции выбора цели фирмы // Интернет-университет информационных технологий. – URL: [http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/2/microecon\\_2.html](http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/2/microecon_2.html)

5. Разумовская А.Л., Янченко В.М. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика. – М.: Вершина, 2006. – С. 198.

6. Пильник Н.Б. Прогнозирование рыночной конъюнктуры в системе малого предпринимательства: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Омск, 2009. – С. 12.

7. Отчет: Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия, 2007. – СПб., Высшая школа менеджмента, 2007. – С. 31.

8. Карпов С.А. Последствия мирового кризиса для российского малого предпринимательства. – URL: <http://www.hse.ru/data/156/907/1237/КарповВШЭконф09д.doc>

9. Жизненный цикл малого предприятия / под общ. ред. О.М. Шестоперова. – М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2009. – С. 316.

10. Социально-экономическое положение Омской области за январь-июнь 2009 года: докл. / Омскстат. – Омск, 2009. – С. 120.

11. Российский статистический ежегодник // Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/>

12. Рой О.М. Тенденции развития Омской области в кризисный период // ЭКО. – 2009. – № 9. – С. 108.

13. Стимулирование инновационной деятельности малого и среднего бизнеса: законодательные аспекты. – М.: Изд. Государственной Думы, 2008. – С. 49.

14. Бирюков В.В., Романенко Е.В. Государственное регулирование малого предпринимательства и развитие сферы услуг: монография. – Омск: Тип. «Максимум», 2006. – С. 43.

15. Чепуренко А.Ю. Раннее предпринимательство в России: промежуточные результаты GEM // Мир России. – 2008. – № 2. – С. 23.

16. Симкин Л., Дибб С. Практическое руководство по сегментированию рынка. – СПб.: Питер, 2002. – 240 с.

17. Токарев В. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы // Корпоративный менеджмент, 2003. – URL: [http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/adapt\\_swot.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/adapt_swot.shtml)

18. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 2000. – С. 103.



# ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 4. С. 25–30.

УДК 330.146

## ИННОВАЦИОННАЯ РЕНТА В СИСТЕМЕ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

### INNOVATION RENT AS A FORM OF RENT STRUCTURE

**О.А. Карпенко, Л.В. Левченко**

**O.A. Karpenko, L.V. Levchenko**

*Самарский государственный экономический университет*

В работе проведен анализ сущности понятия инновационной ренты в качестве одного из видов ренты – интеллектуальной. Показаны ее отличительные особенности, рассмотрена проблематика причин ее образования с выявлением противоречия в характере присвоения.

The article considers innovation rent as one of the types of intellectual rent. The authors study the nature of the former and its distinctive features; analyze its causes and appropriation collisions.

*Ключевые слова:* интеллектуальный капитал, интеллектуальная рента, инновационная рента, структурный капитал, квази-рента.

*Keywords:* intellectual capital, intellectual rent, innovation rent, structural capital, quasi-rent.

Среди множества трактовок понятия ренты в экономической науке можно выделить три сущностных подхода к ее пониманию: классический, неоклассический и институциональный.

Представители классической школы У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и др. исследовали преимущественно земельную ренту, рассматривая ее как результат процесса производства и как часть стоимости сельскохозяйственной продукции.

Согласно авторам неоклассической теории У. Джевонсу, А. Маршаллу, Дж. Кларку, Дж. Ворчестеру, П. Самуэльсону и др. рента исследуется на основе теории предельного продукта, а экономическая рента, по их мнению, представляет собой излишек по сравнению с альтернативной стоимостью предложенных ресурсов.

Институциональный подход ученых Т. Веблена, У. Гамильтона, Д. Коммонса, Д. Норта, Г. Беккера, Р. Коуза, Дж. Бьюкенена акцентирует внимание на изучение влияния эндогенных и экзогенных факторов на формирование величины рентных доходов.

Современная отечественная экономическая литература посвящена различным аспектам функционирования системы рентных отношений и представлена в работах Е.Е. Лысо-

ва, С.Ю. Глазьева, Ю.В. Яковца, С. Андриюшина, Ю.Н. Бобылева, И. Буздалова, Б. Клюкина, М. Комарова, В. Крюкова, Р.П. Кудряшовой, Ю. Матвеева, В.А. Мещерова, О.А. Николаичука, Ю.В. Разовского, Т.Б. Решетиловой, Е.Э. Смолиной, Е. Струковой и др., однако, несмотря на это, существующий уровень анализа сущностных форм ренты и отношений перераспределения рентных доходов еще недостаточен и требует дальнейших исследований.

Рентная теория в настоящее время находится на стадии своего становления: если ранее ренту рассматривали применительно к природным ресурсам, то теперь многие исследователи склоняются к выделению в экономической структуре рентных и нерентных отраслей. К рентным отраслям, широко представленным в российской экономике, помимо традиционного сельского хозяйства, добывающей и перерабатывающей промышленности и градостроительства, относят военную промышленность, финансовую сферу, предпринимательскую деятельность, создание продуктов в сфере информационных технологий, а также инновации с применением интеллектуальных ресурсов во всех экономических сферах. По словам Р.П. Кудряшовой, «кардинальные изменения в экономическом базисе современного общества, обусловившие распространенность и сложность объектов рентных отношений, превратили рен-

ту в системное явление, где природная рента выступает лишь одной из ее форм» [1].

В связи с производственным развитием рентных отраслей и продолжающимися научными исследованиями категории стоимости в литературе ставятся проблемы исследования новых разнообразных форм неприродной ренты.

Охарактеризуем кратко уже применяемые формулировки:

- технологическая рента (связана с монополизацией достижений НТП и основана на защите государством прав владельца патента, цена которого является избыточной прибылью);
- организационно-хозяйственная рента (результат освоения более эффективных форм и методов организации, специализации, кооперирования, концентрации, диверсификации производства);
- управленческая рента (связана с использованием более эффективных средств и методов управления производством и реализацией, научно-технической и интеллектуальной деятельностью, применением надежных методов прогнозирования, планирования, программирования, менеджмента);
- финансово-кредитная и денежная рента (при использовании приносящих сверхприбыль методов финансирования и кредитования, страховой деятельности, эффективных форм денежного обращения, выпуска новых видов ценных бумаг);
- торговая рента (формируется на базе применения новых форм товарного обращения);
- информационная рента (возникает у владельцев информационного ресурса, которыми являются разработчики, производители и поставщики информационной техники; создатели и операторы теле- и радиопрограмм, программного обеспечения, сайтов Интернета и др.);
- интеллектуальная (доход от применения интеллектуального капитала как фактора производства);
- инновационная (рента от коммерциализации инновационных продуктов, ее понятие шире, чем технологическая рента);
- рента с авторских произведений в сфере литературы и искусства;
- военно-техническая рента (сверхприбыль, получаемая от военных нововведений частными и государственными предприятиями, посредниками и банками за счет государственных заказов);
- институциональная (плата за ресурс сверх максимальной величины альтернативных издержек при немонопольном использовании институциональных ресурсов. Как искусствен-

ный доход она становится важнейшей частью трансакционных издержек) [2].

Здесь нужно оговориться, что сверхприбыль от собственности на неприродные производственные ресурсы, носящую временный характер, многие ученые называют квазирентой. Данное понятие было введено в науку А. Маршаллом, но в XIX в. термин ренты использовался только применительно к земельным отношениям. Вместе с этим ученый понимал, что рентную природу имеет и прибыль от научных открытий, сдача в аренду или строительство жилья и т. д., однако ввиду быстрого распространения новшеств эта рента носит непостоянный характер, поэтому он посчитал нужным назвать ее «квазирентой» [3]. В дальнейшем в экономической литературе отождествление интеллектуальной ренты с понятием квазиренты произошло таким образом, что сверхприбыль от использования воспроизводимых, неприродных факторов производства (интеллектуальную ренту) называют только квазирентой [4], под которой понимают компенсацию за накопленный и реализованный человеческий капитал, предпринимательский талант и инновационный риск. Правомерность такой терминологии подтверждается тем, что экономическая квазирента часто является результатом перераспределения уже созданного дохода, в то время как природно-ресурсная рента учитывается в ВВП в качестве факторного дохода.

Вместе с этим следует учесть, что понятие квазиренты имеет и другое значение (которое будет раскрыто позже), поэтому в своей работе мы будем оперировать понятием ренты для любых ресурсов, лишь имея в виду, что интеллектуальную ренту считают квазирентой, тем более, что в заключение своих исследований Ю.В. Яковец и сам подтверждает неоднозначность такого разделения: «...рента и квазирента имеют общую природу, во многом сходные судьбы и механизмы реализации и подчас сливаются в объятиях...» [5].

Перечисленные разновидности ренты имеют интеллектуальную природу и представляют собой следствие применения интеллектуального капитала (его структурной части) как фактора производства. Но рентным условием является человеческий капитал, поэтому сначала возникает рента на «человеческую часть» интеллектуального капитала, однако называть ее человеческой рентой не представляется корректным, ведь в исследовании человеческого капитала наше внимание сосредоточено главным образом на человеческом интеллекте. Следовательно, интеллектуальной рентой мы

называем не только всю ренту от применения интеллектуального капитала, но и ее первоначальную форму – от капитала человеческого. Интеллектуальная рента с человеческого капитала в процессе коммерциализации продукта трансформируется в ее форму со структурного капитала – технологическую, инновационную ренту и т. д., и, таким образом, перечисленные виды рент будут являться превращенными формами интеллектуальной ренты (с человеческого капитала).

Рассматривая инновационную ренту, мы будем иметь ввиду, что она является частным случаем общей интеллектуальной ренты.

Объяснение структуры ренты на средних и лучших землях В.А. Мещеров проводит, используя показатель урожайности, но в интеллектуальной сфере аналог ему определить трудно, поэтому мы предполагаем, что дифференциальная (технологическая) рента 2 будет образована при определенном минимуме вложений с соответствующим ему минимальным выходом продукции в расчете на единицу человеческого капитала.

Инновационная рента (как и интеллектуальная – в данном случае различие не имеет значения) в качестве экономической категории выражает отношения между создателем интеллектуального продукта (собственником) и пользователем (предпринимателем) по поводу его использования.

Монополия на инновационные ресурсы, в отличие от других видов монополий, сильнее ограничена по времени, так как возможность выпуска продукта-новации существует до момента появления конкуренции, а при его наступлении сверхприбыль и инновационная рента теряются.

Отношения собственности и монополии на интеллектуальный капитал имеют свой специфический характер, поэтому для инновационной ренты понятие монополии дифференцировано. Монополия частной собственности представлена неотделимой монополией специалиста на собственный человеческий капитал и монополией предприятия на капитал структурный.

Причиной образования дифференциальной инновационной ренты мы назовем монополию предприятия на человеческий капитал как производственный объект, предоставляющую права на пользование и распоряжение им, которая в результате конкуренции интеллектуальных капиталов возникает в условиях ограниченности качественных ресурсов. При образовании дифференциальной ренты 1 и 2 ин-

теллектуальная собственность не создает добавочной прибыли, как в случае с абсолютной рентой, а лишь перехватывает дифференциальную ренту как результат конкуренции капиталов и монополии. Конкуренция отграничивает избыток над средней прибылью и передает его собственнику интеллектуального капитала, т. е. добавочный дифференциальный рентный доход превращается в дифференциальную ренту. По словам К. Маркса, «собственность – причина не создания этой добавочной прибыли, а ее превращения в ... ренту» [6]. Третьим типом монополии является государственная монополия в отношении части прав на объекты интеллектуальной собственности.

Все виды монополий предполагают экономическую реализацию в форме дохода. Собственники капитала реализуют свою часть ренты в виде заработной платы, фирмы-пользователи – в форме избытка рентного дохода над заработной платой и налогами, государство получает свою часть через налоговую систему.

Рентные доходы должен присваивать собственник интеллектуальных ресурсов, но в данном случае следует учитывать специфику отношений собственности. Так как в качестве собственника структурного интеллектуального капитала выступает предприятие, а собственника человеческого – специалисты-работники интеллектуального труда, то рентный доход должен распределяться сообразно данному делению. Но в силу монополии предприятия на человеческий капитал как производственный объект оно также выступает арендатором человеческого капитала и оплачивает его услуги в виде заработной платы, поэтому забирает еще и часть рентной доли специалиста.

Это сопровождается ослаблением монополии собственности специалиста на человеческий капитал в пользу монополии предприятия на него как хозяйственный объект и часть инновационной ренты собственника может превратиться в прибыль фирмы-арендатора. Отсюда возникает противоречие между индивидуальным характером образования ренты и общественным характером присвоения: создателем ренты выступает наемный работник-специалист, а большая часть ее присваивается фирмой.

Многие исследования ренты склоняются к тому, что в современном механизме хозяйствования собственник по ряду причин не может присваивать ренту в полной мере, и часть ренты превращается в добавочную прибыль организаций. Среди причин этого можно назвать существование теневых форм распределения

ограниченных ресурсов не с точки зрения оптимальности в условиях конкуренции, а при протекции определенных экономических сил.

С научной точки зрения монополия на интеллектуальный капитал как производственный объект не может реализоваться в ренте в пределах заработной платы как в виде дохода. Следовательно, переданные некоторые права собственности от специалиста-арендодателя к фирме-арендатору должны найти собственные формы выражения в доходе, поэтому данную часть ренты можно назвать и квазиинтеллектуальной.

В данном случае под понятием квазиренты следует понимать часть общей ренты, возникающую в рамках рыночной цены в пределах арендного срока, достоящуюся собственнику. В.А. Мещеров считает, что рента является доходом для собственника и издержками для арендатора [7, с. 176], т. е. часть ренты в виде арендной (заработной) платы становится частью издержек (для фирмы-арендатора), а часть дифференциальной ренты принимает форму дохода-квазиренты (для специалиста). Следовательно, арендная (заработная) плата – стоимостная оценка частной собственности специалиста на свой интеллектуальный капитал и одновременно собственности фирмы на него как производственный объект, а дополнительное вознаграждение (премия) – оценка квазисобственности фирмы на интеллектуальный капитал работника.

#### Схема рентных платежей

аренда	наем специалиста
хозяин (собственник)	организация (арендатор)
↑ арендная плата	↓ арендная плата (з/п, премия)
работник (арендатор)	работник (собственник)

При найме (аренде) специалистов не оговаривается цена такой квазисобственности, однако в случае возникновения она должна быть сокращена в пользу выплаты максимальной премии специалисту, создающему продукт.

Таким образом, рентный интеллектуальный ресурс достается корпорации бесплатно. В.А. Мещеров, касаясь этой проблемы, прямо написал, что «борьба за технологическую ренту между собственниками капитала и технологической структурой происходит по тому же алгоритму, что и столкновение интересов между собственниками земли и арендаторами» [8, с. 259], а институциональной границей таких отношений выступает арендный договор.

Инновационная рента должна поступать создателю от пользователя до тех пор, пока данная разработка по закону не станет общенародным достоянием. С этого момента пользователь уже должен будет выплачивать интеллектуальную ренту в специально созданный рентный фонд, доходы которого будут направляться на развитие науки, техники, образования и пр. Но при этом создателю должна причитаться из указанного выше рентного фонда часть интеллектуальной ренты, поступающей в этот фонд от пользователя данной разработки. Такой подход к делению интеллектуальной ренты позволит как стимулировать труд создателей интеллектуальных продуктов, так и пополнить рентный фонд. Следовательно, по мере увеличения количества научно-технических разработок, создания новейших прогрессивных технологий и т. д. все больше средств будет аккумулироваться в рентном фонде и оттуда направляться на финансирование различных программ, связанных с развитием наукоемкого производства, внедрением науки во все сферы социально-экономической жизни, подготовкой высококвалифицированных специалистов, отвечающих потребностям постиндустриального общества и др., способствующее повышению уровня развития экономики. По мере повышения интеллектуализации труда и развития производительных сил интеллектуальная рента как важнейший источник доходов нашей страны будет иметь все большее значение.

Таким образом, ключевой финансовой проблемой в инновационном процессе для многих стран служит вопрос о распределении рентных доходов как внутри страны, так и потоков за ее пределами. В этом аспекте интересна мысль Е.А. Черкезяна о создании на уровне ООН Планетарного инновационного фонда на основе отчислений части ренты с каждого успешного инновационного проекта с последующим распределением средств на финансирование фундаментальных разработок общечеловеческого значения, а также на финансирование науки бедных стран [9, с. 85]. Целью фонда должно стать снижение уровня дифференциации технологических и социально-экономических ресурсов между странами, а в конечном счете сокращение уровня бедности и разрыва в качестве жизни населения.

Рентные доходы и сами по себе несут ряд определенных функций в зависимости от принадлежности к основным сферам хозяйственной деятельности.

Рентные доходы как производственная категория выполняют компенсационную функцию (возмещение общественно-необходимых затрат труда); как категория распределения – фискальную (обеспечение доходной части госбюджета); потребления – стимулирующую (стимулирование более эффективного хозяйствования и инновационного прорыва). В своем исследовании мы как раз изучаем стимулирующую функцию, направленную на использование ренты в качестве источника инновационного развития.

В этом случае какой-либо первоначальный вид ренты на предприятии, например природная, минуя стадию потребления, становится источником вложений в интеллектуальный капитал фирмы, в научные разработки и инновации, порождая впоследствии ренту инновационную. В настоящее время такую инновационную политику проводят лишь крупные сырьевые предприятия: «Норильский никель», «Газпром», «Роснефть» и др.

Таким образом, воспроизводимая инновационная рента является одновременно и результатом и источником инновационного процесса. Ее размер является показателем инновационного развития не только отдельного предприятия, но также и стран в целом.

В зависимости от совершенства системы перераспределения и использования рентных доходов, страны делятся на две группы: страны, страдающие «голландской болезнью», и страны, устойчиво занимающие верхние строчки в рейтинге уровня развития человеческого капитала и демонстрирующие высокие темпы экономического роста (Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт). Причиной улучшения качества жизни во всех этих странах были сильные политические институты, обеспечивающие умелое использование доходов от добычи природных ископаемых.

Сверхприбыль в развитых странах в связи с развитием инновационной экономики все чаще представляется в виде инновационной ренты. Это особенно характерно для США, где извлечение всех прочих видов монопольных рент жестко ограничено антимонопольным законодательством.

Экономическое развитие России, а теперь и инновационное, всегда сопровождалось

стремлением к монопольному присвоению рентных ресурсов. В данный момент это приводит к тому, что нерентные в классическом понимании факторы (инновации, власть) преобразуются в рентные и обеспечивают возможность получения инновационной и административно-статусной ренты экономическими субъектами, что обуславливает преобладание рентных интересов в системе экономических интересов и доминирование рентоориентированного поведения.

Рентные доходы в России распространены. Основной вклад в прирост совокупного чистого дохода принадлежит ренте (а не труду и капиталу, как во многих странах) – доходу от использования земли, территории страны, ее природных ресурсов, магистральных трубопроводов, средств сообщения (транспорт и современные средства связи), монопольного предложения производителей и т. д.

Несмотря на некоторую виртуальность нашего исследования, интеллектуальная и особенно инновационная рента является вполне материальным показателем, имеющим различные способы оценки. Ее можно определить как:

- избыток над средней прибылью инновационной фирмы (доход инноватора);
- доход инноватора (средняя прибыль) и инвестора (процент на вложенный капитал и премия за риск);
- разность между избыточной прибылью (вследствие тиражирования инноваций через продажу лицензий и превышение спроса над предложением) и средней прибылью инновационной фирмы;
- на макроэкономическом уровне – как сумму от продажи новой продукции по более высоким ценам, патентов, лицензий и ноу-хау, от прироста капитальной оценки интеллектуально активных предприятий.

Есть исследования, определяющие такую ренту по доле интеллектуальной составляющей в цене продукции, принимая ее за 28–32 % или по уровню рентабельности высокотехнологичных компаний (30–40 %) [10]. Для нас более приемлемо определять ее произведением вклада ученых в ВВП на коэффициент производительности труда. Этим методом мы примерно рассчитали объем российской инновационной ренты за последние годы (см. таблицу).

## Объем инновационной ренты в России за 2005–2009 гг. [11]

Год	Численность персонала, занятого исследованиями, тыс. чел.	Объем ВВП, млрд руб.	Численность экономически активного населения, млн чел.	Объем ВВП, на одного занятого в экономике, тыс. руб.	Вклад ученых в ВВП, млн руб.	Объем интеллектуальной ренты, млн руб.
2005	813	21 625	73,431	294	239 424	718 271
2006	807	26 903	74,166	363	292 731	878 194
2007	801	33 258	75,159	443	354 444	1 063 332
2008	761	41 444	75,756	547	416 322	1 248 966
2009		39 063	75,658	516		

Таким образом, объем инновационной ренты составил свыше миллиарда рублей. Если сравнить эти данные с исследованием И.В. Скобляковой по различным странам, то Россия занимает 6–8 место в мире после США, Японии, Германии, Франции и Великобритании [12, с. 92]. Рента имеет хорошие темпы роста (в среднем 0,6), позволяющие ожидать ее увеличение в 2009–2010 гг. и успешную реализацию национальной политики по инновациям до 2020 г.

1. Кудряшова Р.П. Рента в системе воспроизводственных отношений: дис. ... д-ра экон. наук. – Самара: СГЭУ, 2003. – С. 23.

2. Изжеурова Е.А. Институциональные проблемы развития теневой экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Самара: СГЭУ, 2007. – 22 с.

3. «Иными словами, всякая машина может давать доход, носящий характер ренты и иногда называемый "рентой", хотя, в общем, представляется более правильным называть его "квазирентой"». Маршал А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – С. 135.

4. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: Изд-во «Экономика», 2005. – С. 397.

5. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – С. 133.

6. См.: Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 25. – Ч. 2. – С. 198.

7. См.: Мещеров В.А. Современные проблемы земельной ренты. – Самара: Изд-во СГЭУ, 2006. – 256 с.

8. «...Техноструктура берет на себя использование действительного капитала и рентных ресурсов – фиктивного». Мещеров В.А. Современные рентные отношения: теория, методология и практика хозяйствования. – М.: Экон. науки, 2006. – 312 с.

9. Черкезян Е.А. Планетарный инновационный фонд как механизм распределения интеллектуальной ренты. Интеллектуальные силы человечества и гармония мирового развития // Материалы международной конференции: Вып. II. Планетарная рента: источники, виды, методология оценки. – СПб.; Орел: Орл. ГТУ, 2007. – 296 с.

10. Кузьмина З.В. Формирование и распределение интеллектуальной ренты в российской экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Казань, 2010. – С. 18.

11. Данные 2–4 ст. взяты на сайте Федеральной службы государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

12. Скоблякова И.В. Методология оценки интеллектуальной ренты как источника инновационных инвестиций. Интеллектуальные силы человечества и гармония мирового развития // Материалы международной конференции: Вып. II. Планетарная рента: источники, виды, методология оценки. – СПб.; Орел: Орл. ГТУ, 2007. – 296 с.

## К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПРИРОДЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

### PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP OF INSTITUTIONAL STRUCTURE

Ю.В. Соловьев

U.V. Solovyev

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье на основе неинституционального подхода предложен алгоритм выбора механизма удовлетворения потребностей государственного сектора, путем сравнения государственно-частного партнерства с чисто государственными и чисто частными формами производства общественных благ. Рассмотрена проблема оппортунистического поведения в государственно-частном партнерстве. Намечены некоторые подходы к решению проблемы выбора между стандартным и консолидированным контрактом, возникающей при использовании механизма государственно-частного партнерства.

In article we use neo-institutional approach to determine when government should use Public-private partnership instead of more traditional forms like pure public provision or pure private provision in order to satisfy public needs. The problem of opportunistic behavior in Public-private partnership is reviewed. Also we outline approaches to the «conventional provision» or «bundling» trade-off, which appears when government is going to use Public-private partnership mechanism.

*Ключевые слова:* государственно-частное партнерство, институциональная экономическая теория, неполные контракты, специфические активы, оппортунистическое поведение.

*Key words:* public-private partnership, institutional economic theory, incomplete contracts, specific assets, opportunistic behavior.

В условиях объективной ограниченности ресурсов государственного сектора, государственно-частное партнерство, позволяющее привлечь ресурсы частного сектора к решению общественно-значимых задач, приобретает все большую актуальность.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ [1, с. 5].

Данная форма взаимодействия широко применяется за рубежом, и потому имеет хорошо проработанную в зарубежной экономической литературе теоретико-методологическую основу. В России опубликовано большое количество исследований, посвященных проблематике ГЧП, однако имеется определенный недостаток работ, рассматривающих теоретические аспекты его функционирования. Существуют работы, использующие неинституциональную методологию для анализа ГЧП (см., например, [2]), но они составляют незначительную часть всех исследований, посвященных ГЧП.

Мы применяем неинституциональную методологию для анализа процесса выбора органами государственной власти механизма обеспечения общественных потребностей и рассматриваем ГЧП с учетом допущений, принятых в неинституциональной теории, – специфичности активов и неполноты контрактов.

Когда перед государством стоит задача удовлетворения потребностей общества, то оно может либо само начать производство необходимых общественных благ, либо обратиться к частному сектору. В случае, когда оба этих варианта государство рассматривает как потенциально возможные, мы приходим к стандартному выбору: «Сделать самому или купить» («Make or buy decision»). Данная модель, однако, не учитывает всего спектра альтернатив, доступных в этой ситуации. Государство может:

- 1) закупить необходимые товары и услуги у частного сектора;
- 2) произвести требующиеся блага на государственном предприятии;
- 3) обратиться к гибридным формам взаимодействия с частным сектором, т. е. к государственно-частному партнерству.

Существует большое количество подходов к классификации ГЧП, но для целей настоя-

щего исследования мы воспользуемся классификацией, предложенной А.В. Белицкой [3], которая выделяет:

1) корпоративные формы, предполагающие создание юридического лица – смешанного государственно-частного предприятия, специальной «проектной компании» – для реализации конкретного проекта;

2) контрактные формы, предполагающие подписание договора, опосредующего взаимоотношения между сторонами;

3) прочие формы, не подпадающие под первые два пункта.

С нашей точки зрения, механизм выбора оптимальной формы предполагает анализ предмета сделки (специфичность актива) и той среды, в которой происходит заключение сделки (степень неопределенности среды, возможность зафиксировать все условия в контракте).

Специфичность активов – это степень их взаимной зависимости, в процессе обмена или использования.

Выделяют 3 вида специфичности активов:

– актив общего назначения – ценность актива не зависит от сочетания с другими активами;

– специфические активы – активы ценность которых зависит от сочетания с другими активами;

– интерспецифические активы – взаимодополняемые активы, которые не имеют ценности вне сочетания с определенными другими активами [4, с. 318].

В случае если актив (товар, ресурс), необходимый государству, представляет собой актив общего назначения либо его специфичность достаточно мала, то единичная закупка на рынке – наилучший вариант: государство использует преимущество свободного рынка, конкуренция на котором позволит минимизировать расходы и получить приемлемую степень качества приобретаемого товара. Кроме того, такой вариант дает большую гибкость относительно долгосрочного договора, так как каждый новый контракт может быть легко адаптирован к изменившимся условиям без изменения самого контракта. Изменение условий долгосрочного контракта может быть сопряжено с серьезными трансакционными издержками.

В ситуации, когда сделка предполагает инвестиции в специфические активы, фактор степени неопределенности среды начинает играть важную роль в выборе варианта удовлетворения государственных потребностей.

Существование неопределенности ведет к ситуации «неполного контракта», когда в

силу сложности отношений между сторонами зафиксировать все нюансы в письменном виде невозможно. Если возможности составить контракт «достаточной полноты» нет (отсутствуют возможности прописать процедуры контроля деятельности частного партнера, оценить показатели его деятельности с достаточной степенью достоверности) или дальнейшая детализация контракта ведет к резкому росту издержек сторон (рост затрат на экспертизу проекта, увеличение времени рассмотрения и согласования контракта сторонами), то наиболее приемлемым вариантом является прямое производство блага государством (госпредприятием).

Случай, когда контракт, обеспечивающий достаточную для сторон степень проработанности условий возможен, приводит нас к ситуации, в которой может быть использован механизм ГЧП.

Таким образом, ключевым фактором выбора типа структуры управления (governance structure) является минимизация трансакционных издержек. Конкретную форму ГЧП определяет прописанная в контракте система прав собственности, которая формируется с учетом ограничений и целей, поставленных государством в рамках данного проекта (см. рис.).

Инвестиции в специфические активы, неизбежно присутствующие при использовании механизма ГЧП, порождают связанность сторон, что, в свою очередь, приводит к двум эффектам:

1) появлению стимулов полностью выполнить взятые на себя обязательства;

2) возникновению угрозы оппортунистического поведения.

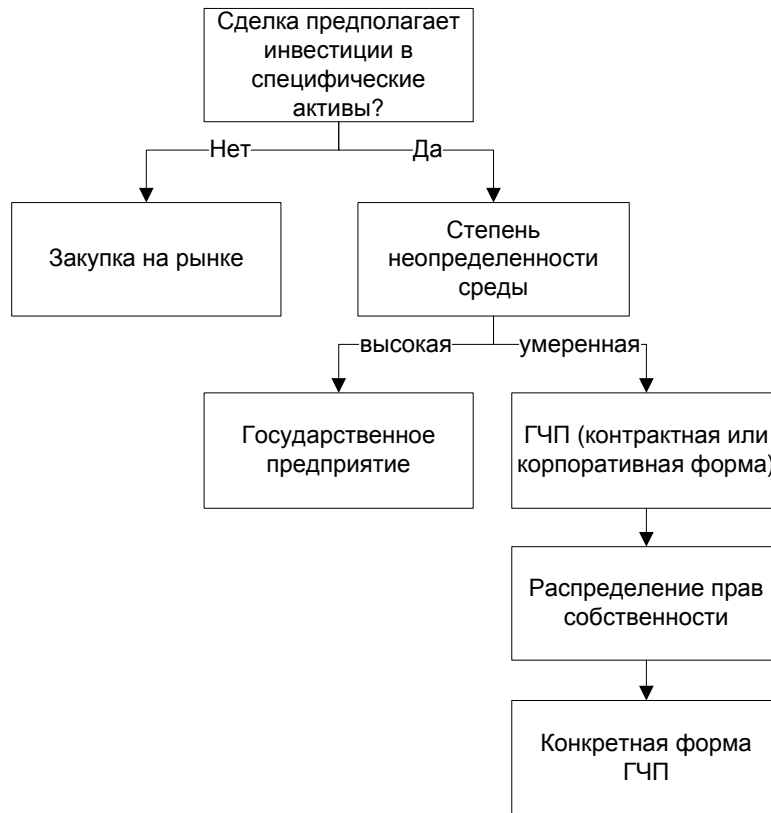
Как показал О.Е. Уильямсон [5, с. 119], из-за специфичности активов отношения между продавцом и покупателем превращаются в ситуацию двухсторонней монополии: так как ценность актива при альтернативном применении будет меньше, то максимальную выгоду обе стороны получают, если контрактные отношения все же будут завершены.

Запросы покупателя (государства) определены и конкретны: объект должен быть построен в определенном месте, в определенные временные сроки, для выполнения строго регламентированных функций. На момент начала работ покупатель уже произвел анализ необходимой конфигурации актива, произвел затраты на поиск подходящего подрядчика, на разработку, согласование и подписание контракта и, возможно, на собственные средства разработал проект будущего объекта или частично профинансировал работы. При смене партнера



большая часть этих затрат превратится в убытки. А если у нового партнера иные технологи-

ческие, производственные возможности, то даже проект придется разрабатывать заново.



Алгоритм выбора управляющей структуры для удовлетворения потребностей госсектора

Для частного партнера разрыв контракта практически всегда означает финансовые потери, даже если проект финансирует госсектор. Кроме того, разрыв обычно является следствием неисполнения условий контракта, а значит, государство может применить санкции, обязательно определяемые в контракте. Возможны также и потери репутационные: неспособность фирмы выполнить свои контрактные обязательства может привести к тому, что потенциальные контрагенты в будущем будут менее склонны заключать с ней контракты. Воздействие специфичности активов, риск репутационных потерь и угроза наказания выступают как стимулы к полному выполнению обязательств для частной стороны, отсутствующие в случае чисто государственного производства.

Специфичность активов может действовать и в направлении снижения эффективности. Стороны будут осуществлять инвестиции в специфические активы только в том случае, если каждая из них ожидает получить некий дополнительный доход («квазиренду») от сделки, ведь при наличии у сторон более привлекательных альтернативных вариантов применения ресурсов им нет смысла нести дополни-

тельные риски, связанные со специфичностью активов.

В результате инвестирования в высокоспецифичные активы появляется двусторонняя зависимость сторон, способствующая проявлению оппортунистического поведения, проявляющемуся в виде «вымогательства».

В этой ситуации возможность осуществления вымогательства для одной стороны и возможность противостояния другой стороны зависит:

1) от альтернативных возможностей, доступных сторонам [5, с. 119];

2) от распределения прав собственности на активы и ресурсы в рамках контракта [6, с. 696]. Если одна сторона обладает некими правами на актив и может благодаря этому ограничить другой стороне доступ к активу в случае прекращения сделки, то это, очевидно, увеличивает «монопольную власть» первой стороны.

Наиболее часто «вымогательство» в ГЧП проявляется как попытка одной из сторон (обычно частной) пересмотреть условия контракта в выгодную для себя сторону.

Существуют зарубежные исследования, в которых приводится статистика по пересмот-

ру соглашений ГЧП. Так, Дж.Л. Гуаш, проанализировав более тысячи концессионных контрактов, заключенных в Латинской Америке за период с 1985 по 2000 г., сделал вывод о том, что в среднем уже через 3 года работы большинство контрактов было пересмотрено, причем в большинстве случаев изменения улучшали положение частной стороны [7]. Э. Энгель, изучив несколько десятков завершенных проектов ГЧП в Чили, пришел к выводу, что в среднем соглашение по каждому проекту пересматривалось 3 раза [8].

Приведенные данные не обязательно свидетельствуют об оппортунистических стремлениях сторон. Долгосрочный контракт, которым является ГЧП, не может быть достаточно гибким, чтобы отвечать всем изменениям, которые могут произойти за два или три десятка лет. С другой стороны, фирма, участвуя в конкурсе, может сознательно занижать цену, ожидая, что после заключения контракта она сможет инициировать его пересмотр, улучшив условия для себя.

Склонность к оппортунистическому поведению по сути экзогенный фактор – это имманентно присущее каждой из сторон свойство, потенциальная опасность, которая при определенных условиях становится реальной.

Задачами государства в аспекте снижения риска оппортунистического поведения являются:

1. Отбор добросовестных (наименее склонных к оппортунизму) контрагентов.

Основной инструмент – проведение «эффективного», т. е. обеспечивающего отбор добросовестного контрагента, снижение издержек проекта, повышение качества работ, усиление инновационной составляющей проекта и т. д., конкурса на право выполнения работ (оказание услуг).

2. Создание таких условий, при которых стимулы к оппортунистическому поведению сторон после заключения контракта максимально ослаблены. Средства – составление контракта и контроль его выполнения.

Предпосылки решения этих задач неотделимы от действий по созданию системы институтов, способствующих развитию и реализации принципов ГЧП в России.

Если же условия институциональной среды экзогенно заданы, то основным инструментом снижения ex-post оппортунизма, доступным при заключении контракта, является распределение прав собственности, фиксируемое в контракте. Распределение прав собственности означает распределение полномочий, рисков, ответственности между сторонами.

Для ситуации ГЧП это особенно важно, так как большое разнообразие доступных форм и видов контрактов обеспечивает возможность гибкой «настройки» системы прав собственности под конкретный проект.

Особенно интересной в данном аспекте является практика заключения консолидированных контрактов (bundling), так как такого рода взаимоотношения возможны только в рамках ГЧП.

Реализация проекта ГЧП в общем случае предполагает необходимость решения следующих групп задач:

1) подготовительные работы: разработка, проектирование объекта, подготовка технического задания;

2) финансирование работ;

3) непосредственно работы по созданию актива;

4) эксплуатация готового объекта, пользование активом.

Контракт с частной стороной может быть заключен как на выполнение одной из вышеуказанных задач (частная компания использует уже готовый объект, предоставляя услуги конечным потребителям), так и на выполнение нескольких задач. В первом случае – это стандартный контракт (conventional provision), во втором – консолидированный контракт (bundling).

Необходимость заключения консолидированного контракта может возникнуть в нескольких случаях:

1. Выполнение задач неотделимо друг от друга (например, умение построить объект неотделимо от знания об управлении им), такая ситуация является единственной альтернативой.

2. Выполнение нескольких задач одним партнером может быть более эффективно, чем делегирование отдельных задач:

- ожидается, что конкуренция за право выполнения каждой отдельной задачи будет слабоинтенсивной, например, вследствие высокого риска сделки из-за недостатка информации об активе, а значит, менее эффективной, чем в ситуации, когда государство «продает» весь пакет работ;

- есть возможность сэкономить на транзакционных издержках, связанных с заключением нового контракта на каждом этапе реализации проекта;

- государство уменьшает потребность в госконтроле на промежуточных этапах выполнения работ, перемещает дополнительные риски на частного партнера. Если частная сторона отвечает и за строительство, и за последующие

использование объекта для получения прибыли, то стимулы к сокращению совокупных издержек проекта, к минимизации рисков, связанных со строительством (риск задержки сдачи объекта, риск увеличения стоимости строительства), уже «встроены» в контракт.

В каком случае следует рассматривать возможность заключения консолидированного контракта?

О. Харт, А. Шлейфер и Р. Вишны [9] показали, что выбор между государственным и частным обеспечением неизбежно приводит к выбору между снижением расходов (уменьшением стоимости проекта) и снижением качества. Если услугу производит частный сектор, то это приводит к уменьшению затрат, но и одновременно к снижению качества услуги для конечного пользователя (относительно ситуации гособеспечения). В статье О. Харта [10] применен подход Харта-Шлейфера-Вишны непосредственно к анализу ГЧП. В модели Харта государство заинтересовано в постройке и последующей эксплуатации актива, и оно отчуждает выполнение этих функций частнику. Застройщик на этапе строительства может осуществлять два типа инвестиций, которые влияют на последующую эксплуатацию актива:

– «продуктивные» – инвестиции в сокращение затрат, которые приводят к улучшению качества,

– «непродуктивные» – инвестиции в сокращение затрат, которые не приводят к улучшению качества.

Когда постройка и эксплуатация делегирована одному исполнителю, то на этапе строительства при оценке альтернативных вариантов инвестирования он тяготеет к тому, чтобы произвести «непродуктивные» инвестиции, что ведет к снижению качества в сравнении с ситуацией заключения отдельных контрактов на строительство и на эксплуатацию актива.

Вывод Харта заключается в том, что делегировать выполнение нескольких задач одному исполнителю предпочтительнее, если «непродуктивные» инвестиции можно отследить, а качество услуги, оказываемой конечному потребителю, может быть четко определено и проконтролировано. Если же, напротив, определено и проконтролировано может быть качество постройки, то предпочтительнее заключить два стандартных контракта. В модели Харта решение о передаче работ единственному исполнителю принимается на основе того, в какую из этих категорий попадает конкретный проект.

Так, например, в дорожной инфраструктуре (создание которой является одной из основных проблем, которую призвано решить

ГЧП в России) качество постройки влияет на спрос со стороны потребителей, и если риск недостаточного спроса перенесен на частную сторону, то у застройщика появляются стимулы к повышению качества. Но мы воздержимся от универсальных выводов, так как «качество» в данном случае не единственный значимый фактор. Желание потребителя пользоваться автодорогой зависит от оценки им возможных альтернативных вариантов передвижения, на которую влияют качество и доступность бесплатных магистралей, их загруженность, удобство проезда, размер оплаты и т. д.

Необходим тщательный анализ всех факторов как при принятии решения об организации ГЧП, так и при выборе его формы, что, в свою очередь, предъявляет требования к уровню профессиональной подготовки кадров, задействованных в системе ГЧП.

Предпосылкой решения и кадровой проблемы, и обозначенной выше проблемы оппортунизма является создание системы формальных институтов, способствующих развитию и реализации принципов ГЧП в России.

На наш взгляд, для построения такой системы необходимо проведение работ по трем направлениям.

1. *Законодательному.* Существующая система отбора не может в полной мере обеспечить эффективность выбора партнера для образования ГЧП. Детальный порядок, определенный в федеральном законе № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», не может быть применен к иным формам партнерства, создаваемым не на базе этого закона, а на основе Гражданского кодекса РФ.

Недостаток регулирования неконцессионных форм ГЧП проявляется не только на этапе отбора: закон № 115-ФЗ детально регулирует функционирование ограниченного числа форм ГЧП, Гражданский кодекс РФ, напротив, является слишком общим, а потому порождает и неопределенность, и сложность при проектировании новых, отличных от концессии форм. На наш взгляд, необходимо создание законодательной базы для управления ГЧП на всех этапах его реализации, выбора поставщика, заключения контракта и мониторинга его исполнения. Назрела необходимость принятия закона о ГЧП на федеральном уровне. Это позволило бы строить отношения партнерства на новой нормативной базе, упростило бы работу чиновников, послужило бы сигналом реальной заинтересованности государства в этой форме взаимодействия, увеличило бы доверие частных компаний к ГЧП.

2. *Кадровому*. Наличие правового вакуума по большинству аспектов ГЧП предъявляет особые требования к профессиональному уровню и кадровому составу лиц, работающих в сферах ГЧП. Необходимо создать механизм подготовки и переподготовки профессиональных кадров для системы ГЧП.

3. *Организационному*. По мере роста количества ГЧП-проектов в рамках постройки комплексного механизма управления ГЧП необходимо создание специализированной структуры федерального уровня, задачами которой были бы реализация единой политики государства в области ГЧП.

Реализация этих направлений положит конец стихийному развитию ГЧП в России и позволит говорить о целенаправленном развитии партнерских отношений государственного и негосударственного секторов.

Таким образом, с точки зрения неоинституционального подхода, государству следует рассматривать ГЧП в качестве альтернативы традиционным способам обеспечения госпотребности в том случае, когда сделка предполагает инвестиции в специфические активы и все аспекты взаимодействия сторон могут быть прописаны в контракте с удовлетворительной для сторон степенью точности. Предпосылкой решения проблемы оппортунизма, неизбежно возникающей при реализации проектов ГЧП, является создание системы формальных институтов, способствующей снижению вероятности возникновения поведения такого типа. Первые шаги, необходимые для создания такой системы, также были нами обозначены. Так как в настоящее время в России не сформированы механизмы реализации ГЧП, то каждый новый проект, по сути, уникален, и при заключении контракта необходим тщательный анализ и учет всех факторов. При разработке контракта особое внимание следует уделить формирова-

нию системы прав собственности, которая уменьшала бы стимулы оппортунистического поведения сторон.

1. *Варнавский В.Г.* Альянс на неопределенный срок // *ФельдПочта*. – 2004. – № 29. – С. 5–11.

2. *Дансарова С.Д.* Частно-государственное партнерство с точки зрения неоинституционализма // *Вестник БГУ*. – 2006. – Сер. 19. – Вып. 2.

3. *Белицкая А.В.* Правовые формы государственно-частного партнерства в России и в зарубежных странах // *Предпринимательское право*. – 2009. – № 2. – С. 6–11.

4. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.

5. *Уильямсон О.Е.* Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

6. *Grossman S., Hart O.* The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *The Journal of Political Economy*. – 1986. – № 4 (94). – P. 691–719.

7. *Guasch J.L., Laffont J., Straub S.* Renegotiation of Concession Contracts in Latin America // *World Bank Policy Research Working Paper*. – 2002. – No. 1958.

8. *Engel E., Fischer R., Galetovic A.* Renegotiation Without Holdup: Anticipating Spending and Infrastructure Concessions // *NBER Working Paper*. – No. 12399. – URL: <http://ideas.repec.org/plnbr/nberwo/12399.html>.

9. *Hart O., Schleifer A., Vishny R.* The Proper Scope of Government: Theory and Applications to Prisons // *Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – N 4 (112). – P. 1127–1161.

10. *Hart O.* Incomplete Contracts and Public Ownership: Remarks, and an Application to Public-Private Partnerships // *The Economic Journal*. – N 113. – P. 69–73.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРИМЕНЕНИЕ

### ECONOMIC MECHANISM: TO BE DEFINED, RANGED AND APPLIED

А.Н. Бычкова

A.N. Bychkova

*Омский государственный университет путей сообщения*

В статье приведены основные подходы к определению понятия «экономический механизм», выделены типы экономических механизмов и проанализирована структура этого понятия для каждого типа экономических механизмов. Представлена взаимосвязь понятий «экономический механизм», «институт» и «экономический закон».

The article provides the main approaches to determine the concept «economic mechanism», highlighting its types and analyzing each type structurally. The article also considers correlation of «economic mechanism», «institute» and «economic law».

*Ключевые слова:* экономический механизм, управление, взаимодействие, экономические законы, структура механизма.

*Key words:* economic mechanism, management, interaction, economic laws, mechanism structure.

История термина «экономический механизм» весьма молода. Так, например, А. Кулман в своей работе «Экономические механизмы», вышедшей в свет в 1993 г., подчеркивал, что еще в 60-е гг. XIX в. известные экономические словари не включали в свой состав такой термин [1, с. 12]. Но сегодня этому термину уделяется первостепенное внимание: механизм развития национальной экономики, механизмы повышения эффективности и конкурентоспособности промышленности, механизмы государственного регулирования инновационной сферы, механизмы управления эколого-экономическими системами и т. д. – это лишь незначительный перечень тем аналитических исследований, докладов, научных публикаций. Вышеперечисленное характеризует многоаспектность данного термина и его высокую значимость для экономической науки в целом. Объяснить эту популярность можно крайне высокой необходимостью эффективно управлять направленным развитием экономики государства в условиях морально и физически устаревших основных фондов предприятий, активного развития науки и техники, неизбежного истощения природных ресурсов, высокой степени интеграции в сотрудничестве стран, глобализации многих процессов, что создает высокую степень неопределенности в

силу национальных, территориальных, политических и идеологических различий. Поиск наиболее эффективных схем управления и взаимодействий, которые учитывали бы базовые экономические закономерности, становится основной задачей в исследовании экономических механизмов.

Какие бы мы не использовали источники, различные определения термина «механизм» в основе своей имеют общее: *механизм – это множество взаимосвязанных элементов, которые приводят в движение объект.* При этом выделяется два подхода: механизм может рассматриваться как *совокупность элементов, воздействующих на развитие объекта*, и как *взаимосвязь и взаимодействие элементов, обеспечивающих развитие объекта.*

Рассмотрим первый подход к определению понятия «экономический механизм». **Механизм как инструмент воздействия** характеризует процесс управления каким-либо объектом. *Структура* такого механизма включает следующие элементы: *объект* – это управляемый элемент, который изменяется под действием центра управления в желательном для последнего направлении; *центр* – это управляющий элемент, осуществляющий воздействие; *субъекты* механизма – это носители предметно-практической деятельности (индивид или группа индивидов), участвующие в работе «механизма»; *алгоритм «работы»* механизма, пред-

ставляющий собой совокупность функций управляющих воздействий и методов и способов достижения целей управления; параметрическое описание *планируемых результатов*, характеризующих стадию развития объекта; *условия*, способствующие или препятствующие «работе» механизма, или факторы, способные изменить алгоритм «работы» механизма; принимаемые к анализу *допущения* или *ограничения применения механизма*, при которых возможно достижение целевой эффективности. Описание механизма управления кроме описания вышеприведенных элементов дополнительно должно включать характеристику языка описания – логико-аналитического, графического, математического и др., а также характеристику целевой функции, для реализации которой создается механизм. Специфика приведенной выше структуры управленческого механизма заключается в особой роли центра – элемента, который определяет правила «работы» механизма, а также в слабой обратной связи субъектов и центра. При этом интенсивность обратной связи обратно пропорциональна «размеру» объекта, например, обратная связь по такому емкому объекту, как реальный сектор экономики представляет собой реакцию этого сектора на управляющее воздействие с накопленным за прошлые года эффектом и возможными предположениями субъектов о влиянии этого механизма на их будущее.

В целом это в большей степени «вертикальные» взаимоотношения с субъектами по типу «управление сверху-вниз». Необходимо отметить также, что экономический управленческий механизм – это категория более широкая, чем организационная система управления, например, в части трактовки объекта системы [2, с. 195], к которому в системах управления традиционно относят людей или коллективы людей, и, как следствие, разделения понятий объекта и субъекта.

Можно привести много примеров управленческих механизмов, например, на уровне экономики страны в целом: механизмы эффективной бюджетно-налоговой политики российского государства; организационно-экономические механизмы стабилизации и устойчивого развития промышленных предприятий; механизмы привлечения иностранных инвестиций в экономику регионов России; механизмы преодоления внутрирегиональной социально-экономической дифференциации; механизмы использования инвестиций на этапе трансформации финансовых рынков в России и т. п. К управленческим механизмам, реализующим процессы какого-либо воздействия на иссле-

дуемые объекты на микроуровне можно отнести, например: механизм согласования требований к качеству продукции производственного назначения; механизм повышения эффективности управления предприятиями гостиничной индустрии; механизм формирования и управления конкурентными преимуществами промышленного предприятия; финансовый механизм распределения прибыли предприятий в России; механизм стимулирования инвестиционных процессов на предприятиях и т. п.

*Объектами* управленческого механизма могут быть: экономика страны в целом, отрасли народного хозяйства, организации и предприятия разных форм собственности и сфер деятельности, индивидуальное предпринимательство. Например, механизм стабилизации национальных финансов, механизм государственного регулирования АПК, финансово-экономический механизм оценки эффективности инвестиций при выборе и внедрении информационных систем предприятий, экономический механизм компенсации социального ущерба на угольных предприятиях.

В роли *центра* управленческого механизма могут выступать: государство в лице государственных органов всех видов власти, корпоративные управленческие центры и общественные организации, а также неформальные структуры. Например, механизм государственного регулирования энергоэффективности экономики России, организационный механизм управления интрапренерскими подразделениями на промышленном предприятии, механизм формирования общественного мнения.

К *субъектам* управленческого механизма можно отнести организации и предприятия, физические лица и государственные органы, прямо, т. е. в роли центра или объекта, или косвенно вовлеченные в процесс «работы» механизма или ощущающие на себе результаты работы механизма. При этом в механизме управления субъект может совпасть с объектом, или центром или (в терминологии систем управления) с управляемой или управляющей системой.

Специфика используемых в механизмах *методов и способов* управления позволяет выделить следующие их типы, например: организационные, институциональные, финансовые, природоохранные, социально-экономические, инвестиционные, инновационные, адаптационные, трансфертные, концессионные, антикризисные и т. д. Характер, используемых механизмов, *функций управляющих воздействий* позволяет разделить механизмы на мотивационные и механизмы принуждения. В первом

случае механизм создает условия, косвенно влияющие на реализацию целевых намерений и мотивирующие субъекты к достижению поставленных механизмом целей в их хозяйственной деятельности, например, механизм стимулирования инвестиций в промышленное производство. Во втором случае механизм напрямую определяет правила действий или поведения субъектов, например, финансовый механизм таможенного обложения. Мотивационный вариант предполагает учет интересов и потребностей субъектов, и качество алгоритма будет определяться степенью совпадения предлагаемых механизмом стимулов и интересов субъектов.

*Качество результатов* «работы» механизма может измеряться *количественными* и *качественными показателями*, такими как уровень эффективности инвестиционных вложений (количественный показатель), уровень инвестиционной привлекательности (интегральный показатель) или качество промышленной продукции; *степенью и темпом развития объекта*, например: интенсификацией интеграционных процессов, снижением распространенности профессиональных заболеваний работников угольной отрасли; *качеством получаемого результата в целом*, таким как, например, механизм стабилизации национальных финансов или механизм преодоления трансформационного спада.

*Условия* или *факторы*, способствующие или препятствующие работе механизма, можно систематизировать на внешние (политические, экономические, правовые, социальные, научно-технические и т. д.) и внутренние, характеризующие ресурсную базу объекта (материальные, трудовые, человеческие или психофизиологические, интеллектуальные, информационные и т. д.).

*Допущения* или *ограничения* представляют собой исключения из общих правил управления, определяющих особенности алгоритма конкретного механизма. Жизнеспособность механизма зависит от уровня и значимости этих допущений – «неучтенных обстоятельств» [3, с. 50], которые, по мнению В.М. Полтеровича, определяют «зыбкость теоретических конструкций». Этот элемент в большей степени, чем все остальные объясняет необходимость систематизации структуры элементов как управленческого, так и других видов механизмов, а также может быть критерием достижения целевой эффективности экономического механизма.

Характеристика оптимальности, вероятно, будет определяться простотой используемого в механизме алгоритма, что определяет объем ре-

сурсного обеспечения процесса реализации экономического механизма на практике, при условии достижения плановых целевых результатов.

Второй подход к определению понятия «экономический механизм» заключается в определении **механизма как инструмента взаимодействия субъектов**. Такой механизм определяет принципы и последовательность выполнения определенных действий между различными субъектами, например: механизм параметрической координации взаимодействия в системе поставщик – заказчик; система антикризисного управления на промышленных предприятиях – механизмы участия трудового коллектива; институциональная составляющая эффективного взаимодействия малого и крупного бизнеса в системе региональной экономики – формы, модели, механизмы; модели и экономические механизмы согласованного взаимодействия в промышленных комплексах; модели и механизмы управления межкорпоративными взаимодействиями в авиационно-промышленном комплексе и т. п.

Если рассматривать структуру этого типа механизмов, то объект механизма взаимодействия ограничивается объемом или сферой интересов субъектов и, вероятно, имеет смысл на уровне отраслей, предприятий, формальных и неформальных объединений субъектов. Роль центра, в данном случае *независимого арбитра*, ограничивается функцией организации и/или контроля выполнения правил, разработанных *субъектами на основе учета интересов всех сторон*. При этом есть механизмы, в которых роль центра минимальна, например механизм параметрической координации взаимодействия в системе «поставщик – заказчик». В данном случае центр создает условия, благоприятствующие развитию указанных отношений, и определяет основные, фоновые правила игры, например рыночные условия ценообразования и правила налогообложения хозяйственных сделок. Наиболее значима роль центра в механизмах взаимодействия типа «один ко многим» или «многие ко многим», например аукционах, где центр выступает и организатором, и контролером проводимых торгов. Но в данном случае право субъектов в выборе правил определяется его возможностью выбирать те виды аукционов, которые в большей степени отражают его интересы, не говоря уже о механизмах, в которых субъекты влияют или определяют правила взаимодействия напрямую.

К субъектам механизма взаимодействия можно отнести объединения предприятий, организации и предприятия, физические лица, участвующие в разработке правил взаимодей-

ствия. Методы и способы взаимодействия могут быть разных типов: информационные, перераспределение функций (например, аутсорсинг), заключение различного рода сделок (договорные отношения), проведение торгов, интеграционные процессы и т. д. Характер этих методов в большей степени мотивационный. Качество результатов «работы» механизма взаимодействия может измеряться продолжительностью существования такого механизма, так как целевая функция направлена не на развитие каких-либо процессов, а на согласование и реализацию интересов субъектов. Условия или факторы, способствующие или препятствующие работе механизма, допущения или ограничения, представляющие собой исключения из общих правил, для управленческих механизмов применимы и для механизмов взаимодействия. Отличительным от управленческого механизма является *активная* обратная связь субъектов и центра механизма взаимодействия, что определяет в большей степени «горизонтальные» взаимоотношения самих субъектов.

К этому же типу можно отнести тип экономического механизма, представленный теорией экономических механизмов Л. Гурвица, который определяет схему взаимодействия между субъектами и центром и вводит условие эффективности механизма – совместимость стимулов как некоторое предположение о рациональном поведении субъектов [4, с. 9]. Под экономическим механизмом в данном случае понимается процесс взаимодействия, позволяющий достигнуть заданной цели при согласовании интересов всех субъектов. Этот подход учитывает роль информации, которая характеризует степень неопределенности, которая, в свою очередь, управляет рациональным поведением субъектов. Дисбаланс информационных потоков, т. е. ситуации, когда участники взаимодействия обладают неодинаковой информацией о предпочтениях и возможностях друг друга, характеризует наличие асимметричной информации, что, по мнению Л. Гурвица, является причиной недееспособности и несовершенства рынков [4, с. 7], т. е. приводит к нарушению действия экономических законов – естественных закономерностей. Таким образом, эффективность механизма взаимодействия должна определяться степенью реализации интересов субъектов, а оптимальность – сложностью схем взаимодействий и информационных потоков между субъектами.

Кроме описанных выше двух подходов к определению понятия экономического механизма есть еще один подход – определение экономического механизма как **определен-**

**ной последовательности взаимосвязанных экономических явлений**, которая носит объективный характер [1, с. 13] и может объяснять некоторый естественный эволюционный процесс развития рассматриваемого явления. С этой точки зрения А. Кульман относит к экономическим механизмам, например, механизмы равновесия национальной экономики и внешнего мира, механизмы равновесия между производством и потреблением, механизмы превращения капитала в доход и дохода в капитал – это он называет механизмами открытого типа, так как результатом действия такого механизма является новое, отличное от исходного экономическое явление [1, с. 17]. К механизмам закрытого типа он относит, например, механизм экономических циклов, механизмы мультипликаторов – механизмы, которые воспроизводят исходное явление в больших или меньших масштабах.

Примеров таких механизмов можно привести немало: механизм влияния внешнеторговых экспортных цен на основные макроэкономические показатели России; экономические механизмы развития российского рынка газа в условиях глобализации мировой экономики; приоритеты, механизмы и модели экономического развития региона, механизмы передела собственности в современной России и т. д. Механизм сырьевой модели развития, рассмотренный С. Гуриевым и А. Плехановым в статье «Экономический механизм сырьевой модели развития» [5, с. 5], тоже можно отнести к этому типу механизмов. Примечательно, что в данном случае анализ механизма, его элементов и особенностей проведен без точных определений самого понятия и его составных элементов. Но, по существу, исследуется именно механизм, следствием «работы» которого являются проблемы экономической политики, с которыми сталкиваются страны – крупные экспортеры сырья. Причины, влекущие за собой описанные в статье проблемы, лежат в основе закономерностей развития стран, богатых природными ресурсами; зависимости макроэкономических показателей от цен на ресурсы; закономерности влияния политических и экономических институтов на экономический рост и т. д. [5, с. 3]. Целью исследования является поиск и описание этих механизмов – закономерностей для того, чтобы можно было прогнозировать последствия и предлагать какие-либо рекомендации. Аналогичный подход представлен в исследовании Н.П. Иванова «Глобализация и общество: проблемы управления» [6, с. 3]. Автор анализирует проблемы управления обществом в условиях глобализации с точки



зрения закономерностей развития сложных систем (!), используя в качестве инструментария теорию неравновесной термодинамики. Открытость и замкнутость, неравновесность, самоорганизация систем, фактор сознания – характеристики таких систем. При этом механизмами он называет системы управления / регулирования исследуемых объектов на макроуровне как базовых закономерностей развития экономики, относя к ним, например, рыночный механизм. Таким образом, и это исследование можно отнести к исследованиям экономических механизмов как некоторых глобальных закономерностей развития, но определение «экономического механизма» в данном случае базируется на теории систем управления.

Если вернуться к механизму как эволюционному процессу, то структура такого механизма аналогична структуре управленческого механизма, но роль центра в данном случае играет *некоторый первоначальный импульс, который «запустил» работу механизма в прошлом*. Центр в данном случае является причиной возникновения последовательности явлений, которые могут проявлять себя как макроструктурные закономерности. Параметрическое описание результатов, характеризующих стадию развития объекта, должно дополняться характером воздействия механизма на субъекты или характеристикой процессов, возникающих между субъектами.

Можно привести пример краткого описания структуры, например, рыночного механизма ценообразования. *Объектом и субъектами* этого механизма являются процесс ценообразования между продавцами и покупателями товара. *Центром* в данном примере является государство, принявшее за основу организации экономических отношений в стране свободный принцип ценообразования. *Алгоритм* проявления или «работы» закономерностей – это процесс формирования равновесной цены. *Конечный результат* – цена, обладающая двумя свойствами: она едина и позволяет заключать максимально возможное количество сделок. Долгосрочный аспект результата работы данного механизма следующий: равновесная цена способна обеспечить равновесие между производством и потреблением и цена товара постоянно стремится к его себестоимости (в данном случае это параметрическое описание результатов, характеризующих стадию развития объекта). К *условиям*, способствующим или препятствующим «работе» закономерностей в данном случае можно отнести влияние доходов покупателей и цен товаров-субститутов на изменение спроса, а цен производствен-

ных ресурсов – на предложение. Принимаемые к анализу *допущения* или *ограничения*, способствующие формализации описания закономерностей, – это известные всем существование совершенного рынка и стандартизированного товара и наличие определенных побудительных мотивов, которыми руководствуются участники обмена. К этим ограничениям, например, А. Кульман добавляет еще два: 1) режим экономической свободы можно поддерживать только ценой сокращения свободы объединений; 2) четкое упорядочение процедуры банкротства обеспечивает беспрепятственное действие рыночного механизма. Сколько еще существует «неучтенных обстоятельств», которые препятствуют реализации в жизни идеальной модели рыночного механизма? Таким образом, полнота и непротиворечивость описания экономического механизма определяют его жизнеспособность, а также возможность использования для прогнозирования или разработки рекомендаций по реализации целевой функции этого механизма.

Завершая анализ определений и структуры разных видов экономического механизма, можно привести косвенное подтверждение обоснованности приведенной выше систематизации механизмов на управленческие механизмы, механизмы взаимодействия и механизмы-закономерности. Этим подтверждением служит классификация механизмов, предложенная Н. Ивановым, который, не определяя того, что конкретно относится к «базовым принципам реализации механизма», по этому критерию делит механизмы на «рыночные, действующие на основе саморегулирования, «командно-иерархическую вертикаль» и информационно-сетевые, основанные на горизонтальных взаимных связях элементов системы [6, с. 6]. Имея ввиду проведенный выше анализ, можно сказать, что этим критерием является роль центра в «работе» механизма: в «рыночных» механизмах действует «невидимая рука» А. Смита, «командно-иерархическая вертикаль» включает активную управляющую роль центра, а информационно-сетевые структуры – это саморазвивающиеся механизмы, регулируемые участниками, в которых центром является орган, координирующий взаимодействие всех участников.

Рассмотрим еще один аспект в определении экономических механизмов. Выделение многими исследователями термина «механизмы» среди таких вроде бы однородных понятий, как «стратегии», «методы», «условия», «модели», «факторы», «методологии», «концепции» позволяет говорить о том, что суще-

ствуют дополнительные признаки, позволяющие выделить это понятие как отдельную категорию, которая наиболее точно описывает предмет исследования.

Проанализируем эти отличия на понятийном уровне. Стратегия отличается от механизма обоснованием направленности и интенсивности развития объекта, а механизм определяет способы ее реализации, поэтому эти два термина не пересекаются. Методы и способы представляют собой элементарные инструменты аналитического, исследовательского характера и инструменты реализации намерений и планов, а механизм носит комплексный характер, включающий в себя систему определенных методов и способов. Условия определяют ограничения и требования для получения целевого результата и являются составной частью механизма. Модель – формализованное описание исследуемого явления в фактическом или идеальном формате, а механизм – способ реализации модели на практике, адаптированный к влиянию конкретных факторов, специфичных условий. Факторы – это причины, влияющие на исследуемое явление или предмет, и механизм включает в свой состав влияние факторов как один из элементов. Методологии определяют базовые подходы проведения аналитических исследований и разработки вариантов решений, а механизмы являются результатом применения тех или иных методологических оснований, что в равной степени относится и к концепциям – теоретическим основам методологий. Поэтому выделение термина «экономический механизм» как самостоятельного, не пересекающегося по содержанию с остальными, вполне обосновано.

Учитывая все вышеприведенное, можно сформулировать обобщающее определение экономического механизма: *экономический механизм – это совокупность способов управления и взаимодействия субъектов, целевой функцией которого является рациональное хозяйствование и формирование устойчивых закономерностей в развитии экономики.*

Выделение целевой функции означает допустимость существования неэффективных и неоптимальных механизмов, и примером в данном случае может служить **механизм коррупции**. Особенности этого механизма взаимодействия субъектов определяются ограниченным числом субъектов, имеющим расширенный доступ к разного рода ресурсам (финансовым, природным, административным и т. д.). К объекту этого механизма относятся права на ресурсы, центром в данном случае являются неформальные структуры, форми-

рующие правила распределения и перераспределения прав на ресурсы. Характеристика остальных элементов соответствуют структуре классического механизма взаимодействия, но подход с точки зрения классификации механизмов дает возможность ответить на вопрос почему трудно избавиться от коррупции. Ответ прост: особенность механизмов взаимодействия определяет их устойчивость за счет согласованности интересов субъектов.

Приведенное выше определение экономического механизма не включает в себя третий вид экономического механизма – механизма как экономической закономерности, а лишь определяет эту экономическую закономерность как целевую функцию по следующим причинам. Целенаправленное творчество человека проявляется в создании искусственных механизмов взаимодействия и управления на стратегических направлениях развития экономики. Непосредственный и краткосрочный результат творческой деятельности по проектированию искусственных механизмов в случае удачных решений способствует тиражированию положительного опыта и формированию долгосрочных последствий, закрепляемых в экономике как естественные, закономерные процессы, а в случае отрицательного эффекта приводит к разрушению сложившихся схем взаимодействия, поиску новых вариантов, которые могут способствовать появлению новых закономерностей и так до бесконечности. Это эволюционный процесс, который совершенствуется с появлением новых технологий проектирования механизмов, активным развитием информационных потоков и коммуникаций, и в рамках отдельного направления завершается совершенствованием экономических отношений субъектов. Но здесь существует некоторое промежуточное звено, так как закономерности развития экономики в целом сначала закрепляются в виде разного рода институтов и затем трансформируются в глобальные закономерности экономического развития. Тогда получается, что **через логическую цепочку «экономический механизм – институт – экономический закон» можно увязать описанные выше подходы к трактовке понятий «экономический механизм» и «экономический закон».** Вероятно, здесь можно сделать вывод о том, что лишь эффективный, оптимальный экономический механизм является основой института, который сможет обеспечить регулирование конкретной сферы продолжительное время и впоследствии вызвать проявление экономических закономерностей в развитии государства в целом. Поэтому нельзя полностью

отождествлять понятия «экономический механизм» и «экономический закон» в силу того, что закономерности, определяющие функционирование и развитие системы макроуровня, несводимы со свойствами ее элементов, даже если в совокупности формируется целостный механизм. Макроэкономические рынки существуют не сами по себе, а во взаимодействии друг с другом, при этом каждый из них имеет свое макроравновесие, и их взаимодействие формирует макроэкономический кругооборот. На этом уровне возникает «эффект самовоспроизводства, что определяет высокий потенциал макродинамической системы к сбалансированному развитию». И здесь необходимо согласиться с авторами: «мы не сможем ни описать, ни просто понять взаимодействие макрорынков, если будем анализировать только действия конкретных рыночных субъектов» [7, с. 48]. Именно поэтому к экономическим закономерностям неприменимы категории эффективности и оптимальности, использованные в качестве характеристик управленческих механизмов и механизмов взаимодействия.

Есть и другой аргумент, голосующий за разделение понятий «экономический механизм» и «экономический закон». В своей работе «Введение в институциональный анализ» В.Л. Тамбовцев разделяет институты на искусственные, которые сформированы осознанными человеческими действиями, осуществляемыми в соответствии с идеальной нормативной моделью, и естественные, как реакцию на те или иные изменения внутренней или внешней среды субъекта [8, с. 76]. Исходя из зависимости понятий «институт» и «механизм», для которых предложена базовая классификация на основе критерия роли центра, можно подтвердить, что естественные институты, очевидно, относятся к экономическим законам, к которым по правилам логики можно применить характеристику естественных институтов как реакции субъекта на изменение среды. На основе этого можно сделать важный вывод о том, что управлять экономическими законами или естественными институтами крайне сложно, если возможно вообще управлять реакцией субъекта на изменение среды. Влияние может быть только опосредованным через проектирование механизмов, из которых выживут только те, которые наиболее эффективны, которые смогут избежать институциональных ловушек и станут институтами, но и это опять же не прямое, а косвенное влияние на закономерности развития экономических явлений.

Что же касается хозяйственного механизма, аспекты функционирования которого ис-

следовали такие авторы, как Л.И. Абалкин, Ю.М. Осипов, А.Г. Куликов и многими другими, то это обобщенный подход к характеристике экономической системы с точки зрения принципов ее организации и особенностей развития в изменяющейся среде на основе системного подхода [9, с. 6]. Вероятно, с этой позиции «хозяйственный механизм» больше соответствует определению экономического механизма в целом.

Предлагаемый в статье подход к определению понятия «экономический механизм», классификация его видов позволяют конкретизировать любую предметную область с целью анализа проблем развития экономики и их причин, обеспечивая при этом полноту и достоверность исследования. Исследованная структура разных типов экономических механизмов позволяет унифицировать подход к анализу эффективности и оптимальности экономических механизмов и определяет основы методики их проектирования.

*Примечание:* перечень исследований экономических механизмов построен на темах научных работ каталога российской государственной библиотеки.

1. *Кульман А.* Экономические механизмы. – М.: Издат. группа «Прогресс»; «Универс», 1993. – 192 с.
2. *Мухин В.И.* Исследование систем управления: учебник. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
3. *Полтерович В.М.* Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. – 1998. – № 1. – С. 46–66.
4. *Измалков С., Сонин К., Юдкевич М.* Теория экономических механизмов // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
5. *Гуриев С., Плеханов А.* Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 3–10.
6. *Иванов Н.* Глобализация и общество: проблемы управления // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 4. – С. 3–15.
7. *Ясинский Ю., Тихонов А.* Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории или ее второе дыхание? // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 35–58.
8. Введение в институциональный анализ: учебное пособие / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Изд-во МГУ: ТЕИС, 1996. – 170 с.
9. *Абалкин Л.И.* Что такое хозяйственный механизм? – М.: Мысль, 1980. – 76 с.

## ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ОМСКОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

### INTEGRATION PROCEDURES IN OMSK MACHINE-BUILDING COMPLEX

**Т.В. Иванова**

**T.V. Ivanova**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье нашли отражение интеграционные процессы, происходящие на омских машиностроительных предприятиях в последние годы. Выделены положительные и отрицательные стороны вхождения предприятий в состав госкорпораций. В заключение автор подчеркивает необходимость создания интегрированных хозяйственных структур.

This article deals with integration processes taking place at Omsk machine-building enterprises recently. The author determines good and bad sides of when enterprises join government corporations, and urges to set up integrated economic structures.

*Ключевые слова:* интеграционные процессы, машиностроительные предприятия, интегрированная хозяйственная структура.

*Key words:* integration procedure, machine-building enterprises, integrated economic structure.

Необходимость оживления и выведения омских машиностроительных предприятий на конкурентоспособный уровень привела к поиску новых радикальных решений. Некоторые предприятия уже вошли в состав федеральных холдингов, другие предприятия на данный момент находятся на стадии вхождения в крупные федеральные машиностроительные корпорации.

Между тем степень развития интеграционных процессов в российском машиностроении, и в омском машиностроении в частности, в настоящее время не соответствует требованиям современного производства. Речь идет не столько о количестве созданных интегрированных структур и их масштабности, сколько об использовании интеграции для ускорения темпов инновационного развития и укрепления конкурентоспособности предприятий машиностроения.

Интеграционный потенциал предприятий омского машиностроения может возрасти при следующих условиях.

Во-первых, повышение уровня взаимосвязанности технологических процессов.

Во-вторых, усиление координации деятельности предприятий машиностроительного комплекса на всех уровнях кооперации.

В-третьих, согласование интересов машиностроительных предприятий, входящих в единую технологическую цепочку.

Рассмотрим влияние внутренней и внешней среды на развитие интеграционных процессов.

По мнению С.В. Рогожина и Т.В. Рогожиной, исследующих организацию как систему, к внешней среде относятся все люди и организации, с которыми рассматриваемая организация осуществляет взаимодействие в процессе своей деятельности. Сюда следует также отнести факторы общественной жизни и явления природы, оказывающие влияние на функционирование организации.

Во внешнюю среду деловых организаций входят банки, конкуренты, органы государственного управления, налоговые службы, поставщики, покупатели и клиенты, рынок труда, научные и учебные заведения, политические организации и т. д. [1, с. 34].

Опять же по определению С.В. Рогожина и Т.В. Рогожиной, «внутренняя среда – это все то, что находится «внутри» организации. К внутренней среде относятся ресурсы, оборудование, используемые технологии, кадры, информация, социально-психологический климат, организационная культура и имидж организации» [1, с. 36].

Внутренняя среда предприятия оказывает существенное влияние на развитие интеграци-

онных процессов. Рассмотрим влияние различных элементов внутренней среды.

1. Потребности в ресурсах: это недостаток капитала для развития предприятия, а также потребность в высококвалифицированных кадрах.

2. Наличие свободных производственных площадей или их отсутствие.

3. Особенности технологического и производственного процессов.

Наиболее важными объектами внешней среды организации являются государственные органы. В целом по стране, и в Омской области в частности, государство активно вмешивается в интеграционные процессы в машиностроении, так как данная отрасль относится к числу стратегически важных, осуществляется ее поддержка из бюджета, и основным заказчиком продукции оборонных предприятий тоже во многих случаях выступает государство.

Любой интеграционный процесс на рынке, как правило, подкреплен рядом факторов. Обозначим внутренние и внешние факторы формирования интегрированных хозяйственных структур в машиностроительном комплексе Омска.

Внутренним фактором интеграции на омских машиностроительных предприятиях выступают технологические связи между ними, которые обеспечивают экономию на масштабе, консолидацию и эффективное использование ресурсов.

Другим внутренним фактором выступает экономия на внутренних резервах и на стратегии. Экономия на внутренних резервах направлена на высвобождение излишка за счет сокращения затрат. Экономия на стратегии подразумевает получение излишка за счет стратегических преимуществ. Следовательно, в интегрированной хозяйственной структуре для получения экономии индивидуальные издержки должны быть меньше общественно необходимых издержек на рынке, т. е. должны быть меньше средних издержек, которые установились на рынке.

Внешним фактором создания интегрированной хозяйственной структуры является возможность использовать конкурентные преимущества, к числу которых можно отнести использование новых технологий.

Другим внешним фактором создания интегрированной хозяйственной структуры является стремление к минимизации транзакционных издержек.

И, наконец, третьим фактором создания интегрированных хозяйственных структур на

предприятиях омского машиностроения является стремление государства не только обеспечить экономию от масштаба, но и облегчить планирование и контроль: проще планировать действия небольшого количества крупных предприятий, чем большого количества малых. На современном этапе государственная политика по сокращению числа субъектов оборонно-промышленного комплекса продиктована стремлением укрепить их финансовую устойчивость и облегчить выполнение крупных заказов.

При этом можно выделить основные признаки предстоящих перемен:

- политические или демографические изменения;
- быстрый рост отрасли, к которой относится предприятие;
- несоответствие бизнеса объективным потребностям;
- изменение технологий работы в отрасли;
- изменения в восприятии или смена моды.

Во всех указанных направлениях в настоящее время происходят значительные изменения.

В настоящее время омские машиностроительные предприятия вошли в следующие объединения.

1. ОАО «Омское Моторостроительное Конструкторское Бюро» (ОАО «ОМотКБ»), вошло в состав государственной корпорации «Ростехнологии» (ГК «Ростехнологии»).

2. ОАО «Центральное конструкторское бюро автоматики» (ОАО «ЦКБА») и ОАО «Автоматика» вошли в государственную корпорацию «Тактическое ракетное вооружение» (ГК «ТРВ»).

3. ФГУП «Омское моторостроительное производственное объединение им. П.И. Баранова» (ФГУП «ОМПО им. П.И. Баранова») вошло в состав Федерального государственного унитарного предприятия «Московское Машиностроительное Производственное Предприятие «Салют» (ФГУП «ММПП «Салют»).

4. Производственное объединение «Полет» (ПО «Полет») присоединилось к государственному космическому научно-производственному центру им. М.В. Хруничева (ГКНПЦ им. М.В. Хруничева).

Выделим сначала положительные моменты вхождения омских предприятий в федеральные государственные корпорации.

Вхождение ОАО «Омский завод «Автоматика»» (производит изделия для ракетных вооружений и авиации) в госкорпорацию «ТРВ» имеет свои плюсы и минусы. По мнению руководства ОАО «Омский завод «Автоматика»»,

предприятие выиграло в том, что получило доступ к самым передовым технологиям. Кроме того, теперь вслед за размещением заказа на предприятие сразу же поступает аванс для начала производства. Минусы мы рассмотрим чуть ниже. Руководство ОАО «ЦКБА», также вошедшее в ГК «ТРВ», признает, что интеграция нужна, так как научно-исследовательская организация не может существовать отдельно от серийного производства.

Положительные эффекты наблюдаются после вхождения ПО «Полет» в состав ГКНПЦ им. М.В. Хруничева.

По Указу Президента РФ в 2007 г. к ГКНПЦ им. М.В. Хруничева присоединились четыре федеральных государственных унитарных предприятия ракетно-космической промышленности: «Воронежский механический завод», «Конструкторское бюро химического машиностроения им. А.М. Исаева» (г. Королев Московской области), «Московское предприятие по комплектованию оборудования «Длина»», ПО «Полет» (Омск). По словам генерального директора ГКНПЦ им. М.В. Хруничева В.Е. Нестерова, центр объединил усилия своих основных смежников, чтобы не зависеть от возможной конъюнктуры по поставкам. Если раньше предприятие изготавливало только ракету, то сейчас оно делает и ракету, и все двигатели к ней. Все основные элементы, агрегаты и узлы делаются на одном, едином предприятии [2].

В результате проведенной интеграции удалось добиться стабилизации и улучшения финансово-экономического состояния ГКНПЦ им. М.В. Хруничева и его филиалов за счет уменьшения операционных расходов, оптимизации расходов сырья, материалов и комплектующих; реструктуризации и оптимизации загрузки вспомогательных производств; проведения реструктуризации кредиторской задолженности филиалов.

ГКНПЦ им. М.В. Хруничева уже взял под свой контроль производство наиболее важных и ответственных компонентов своих ракет-носителей. В новом составе предприятие способно собственными силами обеспечить выполнение более 70 % работ по обеспечению запуска основного российского носителя – ракеты-носителя «Протон» с разгонным блоком «Бриз – М».

На ПО «Полет» изготавливают комплектующие, отсеки, гаргроты для ракет-носителей «Рокот» и «Протон». Осуществляется серьезная модернизация его производственных мощностей, где планируется развернуть серийное

производство универсальных ракетных модулей УРМ-1 первой ступени ракеты-носителя «Ангара».

В 2008 г. за счет переданной с головного предприятия тематики ПО «Полет» набрал в оборотах 50 % [3, с. 9].

В качестве другого положительного примера может служить ФГУП «ОМО им. П.И. Баранова», которое вошло в состав ФГУП «ММПШ «Салют»». Портфель заказов начал ежегодно расти в объемах после того, как было принято решение о создании на базе ФГУП «ММПШ «Салют»» (Москва) федерального научно-производственного центра газотурбостроения и вступлении в него омского завода. За три года общий объем производства увеличился почти в четыре раза, доля госзаказа – до 50 % [3, с. 8]. По мнению генерального директора ФГУП «ОМО им. П.И. Баранова» Андрея Шутова, кооперация московского и омского заводов строится на взаимовыгодной основе. На «Салюте» сосредоточен мозговой центр, в котором разрабатываются новые направления и темы (таких около ста). На омском заводе занимаются завершающей конструкторской доработкой продукции и ее серийным производством [3, с. 8].

В 2008 г. на уровень безубыточности вышло ОАО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения» (ОАО «КБТМ»), которому теперь принадлежит имущественный комплекс государственного унитарного предприятия «Омсктрансмаш» (ГУП «Омсктрансмаш»), пять лет находившегося в состоянии банкротства. Со вступлением КБ в бронетанковый холдинг, созданный на базе «Уралвагонзавода» (Екатеринбург), оздоровление омского танкового предприятия продолжилось [4].

После слияния ОАО «КБТМ» и «Уралвагонзавода» в рамках бронетанкового холдинга на мощностях омского предприятия, имеющего пятилетний стаж банкротства, было создано новое производство специализированных вагонов малых серий, восстановлен металлургический цех, цех стального литья. Вместе с тематикой партнеры передают на омские площадки технологии, оборудование [3, с. 9].

Имеется еще проект о создании холдинга по радиосвязи «Орион-СРС» на базе головного предприятия «Омский НИИ приборостроения» (ОНИИП). Нужно отметить, что проект интеграции ФГУП «Омский НИИ приборостроения», ФГУП «ОмПО «Иртыш»» и ФГУП «ОПЗ им. Н.Г. Козицкого» существовал еще до решения Правительства о создании холдинга радиоэлектроники «Орион-СРС». В ноябре 2003 г. был подписан протокол намерений о

создании холдинга «НПК «Дальняя радиосвязь»» на базе головного предприятия «Омский НИИ приборостроения» (ОНИИП). Документ подписали руководители шести предприятий: ФГУП «ОНИИП» (Омск), ФГУП «ОмПО «Иртыш»» (Омск), ФГУП «Омский приборостроительный завод им. Н.Г. Козицкого» (Омск), ФГУП БСКБ «Восток» (Барнаул), ОАО «Завод радиоаппаратуры» (Екатеринбург) и ОАО «Барнаульский радиозавод» (Барнаул).

В протоколе намерений было заявлено, что интегрированная структура будет создана для более эффективного использования имеющегося у предприятий научно-технического, технологического и производственного потенциалов для создания многофункциональных и высокоэффективных типов вооружения, военной и специальной техники нового поколения, развития технологий двойного и гражданского назначения. Предполагалось, что формирование холдинга «НПК «Дальняя радиосвязь»» позволит повысить конкурентоспособность продукции, снизить себестоимость ее разработки и производства, позволит привлечь талантливых менеджеров, высококвалифицированные научные, инженерно-технические и рабочие кадры, что в конечном счете повысит экономическую эффективность работы предприятий и увеличит налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Однако до сих пор холдинг не создан из-за несогласования многих вопросов, касающихся управления и собственности предприятий.

Межрегиональная ассоциация «Сибирское соглашение» (МАСС) для ускорения технологического прогресса предлагает кооперироваться по межрегиональному принципу в рамках инновационной программы «Сибирское машиностроение». Кроме того, для структурной модернизации предприятий машиностроительной отрасли в Омской области разработаны подпрограмма развития производства импортзамещающего оборудования для топливно-энергетического комплекса (ТЭК) на 2008–2012 гг. «Сибирское машиностроение-ТЭК». Также разработана подпрограмма развития транспортного машиностроения «Сибирское машиностроение – транспорт».

При этом финансирование программы предполагается осуществлять на основе частно-государственного партнерства из следующих источников:

- 1) собственные и заемные средства организаций-исполнителей;
- 2) средства отраслевых заказчиков;
- 3) государственные безвозмездные ссуды на погашение части процентной ставки взятых

кредитов предприятиями оборонно-промышленного комплекса;

4) профильные федеральные целевые программы;

5) региональные (территориальные) бизнес-инкубаторы и фонды поддержки развития малого и среднего предпринимательства субъектов РФ в Сибирском федеральном округе;

6) государственная поддержка инвестиционной и инновационной деятельности;

7) система целевых грантов федерального и отраслевых уровней для высших учебных заведений и академических научных организаций [5].

Госкорпорации ставят перед собой важнейшие стратегические цели, при этом вновь интегрированные в структуру предприятия также имеют свои интересы в рамках госкорпорации и стремятся их реализовать.

Однако результат от сложения не всегда оказывается плюсовым.

Так, например, в тех случаях, когда интеграция оказывается как бы «насаждена» сверху административным указанием, выявляются сложности во взаимоотношениях между «центром» и вновь вошедшим в структуру предприятием. По отзывам специалистов, работающих на ОАО «ОМотКБ», вошедшем в состав ГК «Ростехнологии», головное предприятие стало запрашивать большое количество отчетных форм, различных документов с предприятия. При этом какой-либо реальной помощи из центра не поступило, несмотря на активную работу, проведенную в этом направлении со стороны руководства «ОМотКБ». Это свидетельствует о наличии определенных сложностей, т. е. предприятие решает свои насущные проблемы по большей части самостоятельно, несмотря на то, что вошло в состав ГК «Ростехнологии». Так, например, чтобы выполнить гособоронзаказ, ОАО «ОМотКБ» пришлось обратиться в головное по тематической кооперации конструкторское бюро «Новатор» (Екатеринбург). «Коллега» оформил заем на себя и передал омскому предприятию под расчет изготовленной продукцией.

В качестве еще одного отрицательного примера можно привести вхождение ОАО «Центральное конструкторское бюро автоматики» (ОАО «ЦКБА») в ГК «ТРВ».

К числу неблагоприятных моментов в данном случае специалисты относят следующие: потеря самостоятельности предприятием, навязывание политики руководства корпорации «ТРВ», когда разработки придется внедрять не там, где специалисты ОАО «ЦКБА»

посчитают целесообразным, а там, где решит руководство корпорации. Еще одним неприятным моментом являются опасения экспертов относительно возможности специалистов ОАО «ЦКБА» разрабатывать в дальнейшем новые радиоэлектронные системы.

По оценкам ведущих специалистов ОАО «ЦКБА», после интеграции серьезно изменилась структура заказов: в 2008 г. заказы на экспорт снизились в три раза по сравнению с 2006 и 2007 г. Одна из проблем, которые присутствуют на предприятии сегодня, – это недостаточная загрузка производственных мощностей и работников предприятия (неполный рабочий день из-за нехватки работы). Другая проблема – это ситуация, когда предприятие вынуждено закладывать монопольные цены отечественных производителей комплектующих в затраты на продукцию. По комментариям специалистов предприятия, зарубежные аналоги стоят дешевле, а по функциональным признакам превосходят отечественные изделия. Тем не менее ОАО «ЦКБА», поддерживая политику протекционизма, должно покупать комплектующие у отечественных производителей, которые диктуют свою цену. Такая политика протекционизма выгодна для одних предприятий, а для других наоборот убыточна.

Однако вступление в госкорпорации позволит предприятиям решить многие накопившиеся проблемы, а государству, в свою очередь, будет легче выстраивать сотрудничество с крупной корпорацией, чем со множеством разрозненных предприятий. Ответственность за выполнение госзаказа будет лежать на госкорпорации и проконтролировать своевременность выполнения заказа в этом случае гораздо проще, т. е. снизятся риски срыва поставок продукции в нужный срок.

Министр промышленности и торговли Российской Федерации В.Б. Христенко на Пятом созыве Государственной Думы Федерального Собрания РФ, состоявшемся 27 января 2010 г., следующим образом прокомментировал итоги 2009 г.: «В отраслях, в наибольшей степени интегрированных в глобальные производственные цепочки, таких как металлургия, химия, крупнейшие предприятия сумели в течение второй половины года вернуть спрос или найти новые источники спроса на свою продукцию. В результате параметры снижения общего объема оказались по итогам двенадцати месяцев не столь критичными. Мы вышли, например, на второй уровень в мире по производству стали, обойдя Америку, после Китая, хотя, правда, почти в десять раз

отстаем от Китая» [6]. Содержательным моментом в выступлении В.Б. Христенко является акцент на успешность функционирования предприятий, интегрированных в глобальные производственные цепочки.

Создание федеральных вертикально-интегрированных структур в машиностроительном комплексе необходимо государству на данном этапе в целях рационализации выделяемых бюджетных средств на поддержку машиностроительного комплекса страны в целом. Включение стратегически важных предприятий в состав крупных федеральных холдингов позволит обеспечить национальную безопасность и обороноспособность страны.

Однако есть и обратная сторона медали. Неясно пока, каким образом будут распределены полномочия внутри холдинга: не возникнут ли конфликты и разногласия на местах и в центре. Кроме того, на предприятиях, осуществляющих госзаказ, строго ограничены возможности диверсификации. Иными словами, предприятие связано полученным заказом и не может расширять номенклатуру производства: скажем, уменьшить долю военной продукции и увеличить долю гражданской. Проблема состоит и в том, что государство является единственным покупателем продукции. В случае переориентации или смены стратегических приоритетов деятельности Правительства первый удар примут на себя предприятия, работающие на госзаказ. Субъекты, ограниченные в своей самостоятельности, рискуют оказаться в бедственном положении ввиду того, что являются отдельными составляющими цельной системы, и на них неизбежно отразится сбой в какой-либо из ее частей.

На крупных государственных предприятиях эффективность деятельности, как правило, снижается по сравнению с эффективностью частных компаний. Выигрывают госпредприятия на том, что им реже приходится изменять выпускаемую продукцию, а также выигрывают на эффекте масштаба.

Итак, выделив положительные и отрицательные моменты вхождения предприятий машиностроения в крупные федеральные холдинги, рассмотрим теперь, какие существуют благоприятные внутренние пути развития интеграционных процессов.

К возможным путям развития интегрированных хозяйственных структур можно отнести следующие.

1. Переход от интеграционных форм, базирующихся на имущественном и управленческом контроле, к формам партнерского со-



трудничества, которые опираются на взаимный обмен специализированными активами.

2. Расширение масштабов интеграционного взаимодействия на основе кооперации специализированных активов фирм.

3. Переход к большей специализации при построении организационной структуры, которая будет способствовать реализации имеющихся на предприятиях потенциалов.

В машиностроении силами одного предприятия полностью загрузить имеющиеся производственные мощности очень сложно и, как правило, большой процент фондов остается не загруженным. Использование производственных фондов не в полную мощь приводит к росту условно-постоянных затрат и в конечном случае к повышению себестоимости выпускаемой продукции.

В то же время эффективность функционирования машиностроительных предприятий может повыситься, если промышленные предприятия имеют мощные сырьевые зоны, работают в единой связке и имеют устойчивые рынки сбыта готовой продукции.

Отказ от совместного взаимодействия экономических субъектов приводит к потере совокупного дохода и снижению инновационных возможностей. Способствуя развитию производящих отраслей машиностроения, интеграция дает дополнительные возможности концентрации капитала для инвестиций в инновации.

Таким образом, продолжается процесс создания межрегиональных интегрированных структур и холдингов на основе реформирования организаций машиностроительного ком-

плекса Омской области. Возможность сохранения и приумножения накопленного производственного потенциала просматривается руководителями организаций в рамках интеграционного взаимодействия, поэтому процессы объединения предприятий машиностроительного комплекса набирают силу. Вместе с тем главная роль в деле интеграции машиностроительных предприятий принадлежит все же государству, которое обеспечивает данные процессы соответствующими указами и законами.

---

1. *Рогожин С.В., Рогожина Т.В.* Теория организации. – М.: Экзамен, 2002. – 320 с.

2. Интервью с Генеральным директором ГКНПП им. М.В. Хруничева В.Е. Нестеровым по итогам 2009 г. – 31.12.2009. – URL: <http://www.khrunichev.ru/main.php?id=1&nid=1447>

3. *Козлова С.* Интеллект на поле боя // Эксперт-Сибирь. – 2009. – № 21–22. – С. 7–9.

4. *Козлова С.* Омские антидепрессанты // Эксперт. – 2009. – № 41 (678) (26.10.2009 – 02.11.2009). – URL: <http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/41/>

5. Программа развития транспортного машиностроения «Сибирское машиностроение – транспорт» «СибМаш-транс». 2009. – URL: [http://www.sibacc.ru/text/projects/sibmach/sibm\\_main/](http://www.sibacc.ru/text/projects/sibmach/sibm_main/)

6. Доклад министра промышленности и торговли Российской Федерации В.Б. Христенко на «Правительственном часе» в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации. – URL: <http://www.minprom.gov.ru/appearance/report/114>

**СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ  
СОВРЕМЕННОГО СЕВЕРНОГО ГОРОДА**

**NORTHERN CITY OF TODAY: SOCIAL – DEMOGRAPHIC FACE**

**О.М. Рой**

**O.M. Roy**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Статья посвящена рассмотрению демографических особенностей северных городов России, выявляются характерные для этих территорий проблемы, определяются тенденции их развития на современном этапе.

The article considers the demographic nature of Russian northern cities, highlights the inherent issues and defines current development trends of the former.

*Ключевые слова:* северный город, демография.

*Key words:* northern city, demography.

Россия считается северной страной: десять самых северных городов-миллионеров лежат в ее пределах. В этих городах проживает не менее трети населения страны, на них приходится значительный объем естественного прироста. В литературе встречается выделение двух типов северных территорий: староосвоенные территории Архангельской области, Республики Карелия и др., чья экономическая специализация связана с эксплуатацией возобновляемых ресурсов, и новоосвоенные, включающие в свой состав ЯНАО, ХМАО, Мурманская область и др., освоение которых началось в 1920–1960 гг. прошлого века в связи с добычей невозобновляемых природных ресурсов [1]. И именно на новоосвоенных территориях уже несколько лет фиксируются достаточно высокие показатели естественного прироста. С одной стороны, это связано с относительно высокой долей населения в репродуктивном возрасте, но, с другой стороны, это – следствие определенной демографической политики этих регионов, основанной на вложении в них значительных финансовых ресурсов. 9 из 19 регионов, находящихся на территориях с низкими пороговыми значениями среднеянварской температуры (Красноярский край, Оренбургская область, Пермский край, Свердловская область, Тюменская область, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ), являются се-

годня донорами федерального бюджета, составляя внушительный источник получаемых страной доходов.

Анализ демографических тенденций последнего времени показывает, что наиболее благополучными регионами по показателю естественного прироста населения являются Ханты-Мансийский, Ненецкий автономные округа и Республика Якутия-Саха. В 2008 г. по коэффициенту рождаемости эти регионы занимали в стране соответственно 7, 10 и 8 места, уступая, главным образом, южным регионам и традиционно репродуктивным городам Восточной Сибири, в Тыве, Республике Алтай и Бурятии (2, 3 и 6 места). ХМАО и ЯНАО имели в 2008 г. коэффициент естественного прироста 8,5 и 9,1 соответственно, что заметно отличает эту ситуацию от соседних регионов [2].

Формально северным городом можно считать город, расположенный севернее 60 градусов северной широты. Однако географические параметры могут быть только одним из признаков отнесения территории к категории северного города, поскольку не меньшее значение имеют факторы транспортной отдаленности поселения, особенности микроклимата в них (значительная часть северных городов окружена таежными болотами), характер растительности, условия доступа к освоению природных ресурсов и пр.

В современной науке выделяется две методики оценки «северности» территорий: методика канадского экономиста и географа

Л.Э. Амлена и так называемая «советская» методика, представленная в работе «Критерии районирования Севера России», подготовленной директором Института экономических проблем Кольского научного центра РАН профессором Г.П. Лузиным и одобренная Верховным советом РФ [3]. Базовым параметром отнесения территории к северной зоне является критерий ее дискомфорта, основу которого составляют природно-климатические и социально-экономические факторы. Природно-климатическим факторам соответствуют такие показатели, как продолжительность дня и ночи, ультрафиолетовая недостаточность, продолжение безморозного периода, индекс жесткости погоды Бодмана и т. д. Социально-экономические факторы включают в себя такие показатели, как продолжительность отопительного сезона, сумма активных температур за вегетационный период с температурой выше 10 градусов, суммарная теплоизоляция одежды в КЛЮ-днях, при расчете которых учитывается продолжительность прохладной, холодной и суровой погоды, транспортная доступность как протяженность автодорог с твердым покрытием на 1 кв. км., количество гектаров сельскохозяйственных угодий на 1 кв. км. территории, плотность сельского населения.

В целом в России при оценке степени дискомфорта принята схема, предусматривающая выделение пяти зон: абсолютно дискомфортной, экстремально дискомфортной, дискомфортной, относительно комфортной и комфортной. Первые три зоны находятся в северной части страны.

Использование природно-климатических и социально-экономических факторов оценки дискомфорта позволяет более точно сгруппировать территории с точки зрения влияния окружающей среды и дополнительных затрат человека на адаптацию к условиям более жесткого климата. Соразмерно предваряющей эту оценку районирования в России разрабатываются специальные районные коэффициенты, служащие основой прибавок к заработной плате, призванных компенсировать работникам различия в стоимости жизни по регионам, обусловленные неодинаковыми потребностями (набором потребительской корзины) и разным уровнем цен на товары и тарифы на платные услуги [4].

Другим основанием для дифференциации северных городов служит критерий их географической локализации, устанавливающий привязку групп городов к пространственно ограниченной сфере промышленного освоения. Кри-

терий географической локализации северных городов позволяет разделить их, как минимум, на три группы. Первую группу составляют северо-западные территории (Архангельск, Воркута, Мурманск), вторую – города Тюменского Севера (Сургут, Нижневартовск) и третью – города северо-восточной части страны (Магадан, Норильск, Мирный и пр.). Разделение северных территорий по этому критерию связано с географическим месторасположением центров промышленного освоения природных ресурсов, разделенных между тремя крупными экономическими районами страны.

Наиболее урбанизированным северным регионом с высокими демографическими показателями является Ханты-Мансийский автономный округ, на территории которого расположены достаточно крупные и развитые в социальном плане города: Сургут, Нижневартовск, Нефтеюганск, Нягань, Когалым и др.

Численность населения является, пожалуй, наиболее значимым основанием классификации северных городов, система жизнеобеспечения которых крайне чувствительна к степени антропогенного влияния на городскую среду.

Как показывает корреляционный анализ, высокие экономические показатели развития городов коррелируют с положительными демографическими показателями. К примеру, в таких промышленно развитых городах, как Сургут, естественный прирост в 2005 г. составил 6,9 промилле, Нижневартовск – 6,2 промилле, Нягань – 6,2 промилле, а в Ханты-Мансийске – 8,1 промилле! В других городах округа показатели существенно меньше. Даже в Нефтеюганске естественный прирост населения составил 613 человек, или 5,0 промилле. Несмотря на то, что в среднем по округу естественный прирост населения составил в 2005 г. 6,5 промилле, данное значение показателя относит Нефтеюганск к территориям с положительной демографической динамикой.

Устойчивость демографического развития Югры достигается за счет двух факторов: молодой возрастной структуры населения и сравнительно низким уровнем смертности в сравнении с другими регионами Российской Федерации. Средний возраст жителей автономного округа составляет 32,8 года. У мужчин этот показатель ниже и составляет 31,9 против 33,6 у женщин. На достижение такого положения округа ушли годы напряженного труда. Ведь в 1961 г. городское население Тюменской области составляло всего 35,3 %. К началу 1960-х гг. в Тюменской области было всего 7 городов: Тюмень, Ишим, Тобольск, Ялуторовск,

Ханты-Мансийск, Салехард и Заводоуковск. В начале 60-х гг. область занимала одно из последних мест в Сибири по степени урбанизации. За 20 лет освоения месторождений на Тюменском Севере было построено 14 городов, в том числе 10 – в Ханты-Мансийском, 4 – в Ямало-Ненецком округах. Удельный вес городского населения в области в 1961–1989 гг. вырос с 35 до 76 %, в том числе в Ханты-Мансийском округе – с 27 до 90 %, в Ямало-Ненецком – с 35 до 78 %. В 1995 г. в области насчитывалось уже 26 городов (из них 21 – в районах Севера) и 43 поселков городского типа (34 – в районах Севера).

По статистическим отчетам, в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах сложились самые высокие показатели по валовому региональному продукту на душу населения, бюджетной обеспеченности и заработной плате. Однако высокое значение этих показателей диссонирует с недостаточно высокими показателями продолжительности жизни в этих широтах. Так, продолжительность жизни нефтяника и газовика, проработавшего десяток-другой лет на Севере, в среднем на 11 лет ниже среднего показателя по России. Объясняется это чаще всего суровостью климатических условий, низкой концентрацией кислорода в воздухе, что снижает адаптивные способности организма и влечет высокий риск заболеваний.

Главной проблемой, составляющей сегодня одно из условий стратегического выбора в развитии северных городов, является дилемма: следует ли развивать северный город в направлении расширения его границ, увеличения производственного разнообразия либо ограничивать тенденции его экстенсивного роста, сконцентрировав внимание на выявление экономической специализации каждого поселения. Доводом в пользу первой альтернативы является перспективность развития северного города, его самобытность и неосвоенность природных богатств. Медицинские противопоказания рассматриваются сторонниками этой точки зрения недоказанными и несущественными, противопоставить которым здесь можно высокоэффективную врачебную помощь. Сторонники другого подхода считают, что жизнеобеспечение пространственно растущих северных городов обходится очень дорого, что требует искусственного сдерживания в увеличении численности этих городов в период высокой экономической конъюнктуры и усиления их производственной специализации.

Высокие мировые цены на нефть, неплохие перспективы промышленного освоения се-

верных территорий в настоящее время внушают определенный оптимизм в том, что северные города имеют хорошие шансы стать развитыми социально-культурными, промышленными центрами с развитой инфраструктурой. Однако при этом, конечно же, нельзя забывать о том, что стоимость жизни на севере, затраты на строительство и эксплуатацию городских сооружений существенно выше, нежели на территориях с более благоприятным климатом. Кроме того, для более полного обоснования дискомфорта территории отнюдь недостаточно исходить исключительно из свойств территории, не менее важным представляется оценка дополнительных материальных и физиологических затрат, оцениваемых с позиций человека, проживающего на этой территории. Поэтому оценка жизнедеятельности человека на дискомфортных территориях должна учитывать не только наличие и состав неблагоприятных зон, но и дополнительные материальные затраты, которые несет человек, проживающий там постоянно.

Учет этого обстоятельства весьма важен в формате исследования городских агломераций в Ханты-Мансийском административном округе-Югре. Если природно-климатические факторы (продолжительность дня и ночи, индекс жесткости погоды Бодмана и др.) имеют слабую варьированность между близлежащими поселениями, то факторы социально-экономического характера (фактическая продолжительность отопления жилых домов, транспортная доступность) обнаруживают высокую дифференциацию в рамках одной отдельной агломерации. Эта дифференциация существенно повышает дополнительные материальные и физиологические затраты жителей, проживающих в менее богатых поселениях, и оказывают решающее значение на стоимость жизни на этих территориях.

На северных территориях широко распространены нарушения здоровья, обусловленные местной спецификой. К их числу принадлежат тяжело и необычно текущие болезни сердечно-сосудистой, легочной, пищеварительной и нервной системы, инфекционные и паразитарные заболевания, гиповитаминозы. Здесь получили распространение также болезни, вызванные спецификой биогеохимической ситуации, преимущественно недостатком различных биогенных химических элементов в окружающей среде. К числу таких болезней относится группа патологий, возникающих в результате дефицита фтора, йода, железа. Совокупность клинических проявлений этой патологии приво-

дит к эндемическому зобу, полярным анемиям, а также к распространению вторичных форм иммунодефицита, при котором снижается способность сопротивления любой инфекции.

Как показали наши исследования, проведенные в Сургуте еще в конце 1990-х гг., почти треть жителей связывают ухудшение своего здоровья с переездом на Север. В то же время не больше 20 % опрошенных считают это серьезным основанием для выезда в более комфортные условия. Гораздо более приоритетным основанием для жизни на Севере является заработная плата, к значению которой апеллирует более 70 % опрошенных. Ещё одним мощным фактором, способствующим положительной динамике в демографических тенденциях на территории Тюменского Севера, является состояние местного здравоохранения, факт стремительного развития которого за последние 20 лет отметило большинство опрошенных нами экспертов.

И все же обстоятельный анализ демографической ситуации в северных городах Ханты-Мансийского автономного округа и ряда других схожих территорий свидетельствует о заметной стабилизации роста численности населения. За последние годы отмечается значительное увеличение среднего возраста жителей северных городов, чему способствуют как приток лиц пенсионного возраста, привлеченного высокими стандартами социальной поддержки в регионе, так и «естественное взросление» тех, кто когда-то участвовал в возведении этих городов. Сокращение нефтедобычи, вызванное в первую очередь резким увеличением затрат на обслуживание низкодебетовых скважин, способствует заметному снижению

потребности градообразующих нефтедобывающих предприятий в дополнительной рабочей силе. По экспертным данным, крупные и средние участки недр, из которых добывается нефть, составляют всего 15 % численности лицензионных участков, хотя и обеспечивают 85 % в объеме нефтедобычи. Доля этих участков стремительно падает, а на освоение новых требуются огромные затраты. Перевести северные города на приоритеты обрабатывающих отраслей пока не удалось, что делает жизнь в таких городах весьма уязвимой от изменений рыночной конъюнктуры. Всё это свидетельствует в пользу того, что поддерживать сложившиеся за последние годы темпы естественного прироста северных городов будет чрезвычайно трудно. Поэтому возникает настоятельная необходимость в разработке комплексной программы развития северных городов, учитывающей типовое разнообразие этих городов и качество их экономического потенциала. Программа должна определить естественные границы расширения этих городов, сформулировать требования к их инфраструктуре и постановке базовых целей.

---

1. Трунова Н. Северные города России // [www.rusrev.org/content/review/default](http://www.rusrev.org/content/review/default)

2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 год: стат. сборник. – М.: Росстат, 2009.

3. Критерии районирования Севера России. Издание Верховного совета РФ. – М., 1992.

4. Золотокрылин А.Н., Мосин Л.Л., Широкова Л.Н. Еще раз о «тупике балльной дисконфортности» // ЭКО. – 2007. – № 9. – С. 65.

## КЛАСТЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ<sup>1</sup>

### COMPANY CLUSTERS TO CONTRIBUTE INNOVATIVE ADVANCE IN RUSSIAN REGIONS

Г.Д. Боуш

G.D. Boush

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,*

М.Н. Миронова

M.N. Mironova

*Российский университет дружбы народов, г. Москва*

В статье комментируется содержание инновационной стратегии развития экономики России и её регионов. Кластеры предприятий представлены в качестве одного из эффективных инструментов придания социально-экономическому развитию российских регионов инновационного характера. Возможность воздействия кластеров на инновационный характер регионального развития объясняется их инновативностью. Раскрывается содержание инновативности как свойства кластеров предприятий, заключающегося в способности расширенного воспроизводства и внедрения инноваций. Показана роль информационного ресурса в реализации инновативной способности кластеров предприятий.

The article considers innovative policy in Russian economy development with company clusters as one of the most efficient tools due to their own innovative nature. The innovative nature of company clusters provides the possibility to expand reproduction and introduce innovations. The article also shows the role of information resources within employing co cluster innovative capacity.

*Ключевые слова:* инновационное развитие регионов, кластеры предприятий, инновативность, информация.

*Key words:* innovation development of regions, company clusters, innovativeness, information.

#### **Введение в проблему.**

Придание инновационного характера социально-экономическому развитию России и её регионов в настоящее время является насущной необходимостью. В противном случае отставание от развитых стран будет усиливаться. Социально-экономическое развития – многоплановый процесс и его инновационность может быть обеспечена самыми разными факторами. На наш взгляд, предпочтение должно быть отдано таким факторам, которые обладают комплексным воздействием на более чем один уровень экономической системы.

Решению данной задачи препятствует неполное знание о том, какие факторы могут играть роль инструмента реализации стратегии инновационного развития российских регионов, а также о том, каким образом обеспечить высокую их эффективность.

Мы убеждены, что в данном качестве можно рассматривать кластеры предприятий. Наше предположение основано на том, что данные экономические образования обладают внутренними свойствами, обуславливающими их повышенную инновативность, которая способна быть транслируемой на микро-, мезо- и макро-экономический уровни. Заметим, что данная точка зрения пока не отражена в экономических публикациях. Инновационный характер развития в основном связывается с функционированием так называемых «инновационных кластеров», под которыми понимаются кластерные структуры, в которых широко представлены исследовательские организации, что представляется довольно узкой трактовкой инновационных свойств кластеров.

В данном контексте требуется углубленное исследование свойств кластеров предприятий, обуславливающих их инновативность, а также направления распространения инновационного эффекта на территорию их базирования.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Минобрнауки РФ (проект 2010-1.2.2-301-015-043).

### **Инновационная стратегия развития экономики России и её регионов.**

В России ощущается насущная необходимость в кардинальном изменении характера экономического развития страны и решении проблем ее регионального развития. Основными правительственными документами, отражающими инновационную стратегию социально-экономического развития страны, являются «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» (далее – Концепция-2020) и «Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации». В ноябре 2008 г. утвержден окончательный вариант Концепции-2020. Её приоритетной целью является определение путей и способов повышения благосостояния российских граждан, закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве и превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста, формирование сбалансированной социальной структуры общества и динамичного экономического развития. В Концепции-2020 обосновывается необходимость перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития.

Модель инновационного развития предполагает прорыв в повышении эффективности человеческого капитала и создании комфортных социальных условий, либерализацию экономических институтов и усиление конкурентности бизнес-среды, ускоренное распространение новых технологий в экономике и развитие высокотехнологичных производств, активизацию внешнеэкономической политики. При этом предполагается, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. Для достижения поставленных целей наметен ряд основных направлений: 1) развитие человеческого потенциала России; 2) создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; 3) структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития; 4) закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов), в том числе расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда, а также переход к новой модели пространственного развития российской экономики.

Особое внимание в системе целей развития уделяется конкурентным преимуществам в инфраструктуре, в том числе транспортной, энергетической и пр.

Региональный аспект Концепции-2020 направлен на решение проблем экономического районирования РФ и развития макрорегионов. По замыслу Концепции-2020, одно из основных направлений в этой области – стимулирование центров опережающего развития в регионах, а также содействие производственной и социальной инфраструктурной обеспеченности территорий. Инновационное и социальное направления долгосрочного развития России проявлены, в частности, в формировании территориально-производственных кластеров.

На первом этапе (2008–2012 гг.) предполагается реализовать и расширить глобальные конкурентные преимущества экономики России (т. е. развитие традиционных сфер), а также создавать институциональные условия и технологические заделы, обеспечивающие на следующем этапе системный переход российской экономики в режим инновационного развития. Второй этап (2013–2020 гг.) – рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшение качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики.

«Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации» в основном увязана с Концепцией-2020. Ее базовая цель выражается в обеспечении сбалансированного социально-экономического развития субъектов РФ. Задачами, в частности, являются сокращение различий в их уровне социально-экономического развития, уровне и качестве жизни населения, обеспечение баланса между наращиванием экономического потенциала каждого субъекта РФ или муниципального образования.

Стратегическое планирование ориентировано на создание зон опережающего экономического роста в каждом регионе России, т. е. перспективных территориально-производственных кластеров и единых технологических цепочек для производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Оно должно учитывать инновационный характер и специфику развития региональных экономик и, как следствие, тенденции изменения территориальной структуры перспективных отраслей. Для регионов с выраженной сырьевой ориентацией и зависимостью от мировой конъюнктуры цен

на сырье необходимо обеспечить диверсификацию их экономик путем освоения производства высокотехнологичного оборудования для добычи и переработки сырья (с потенциальным экспортом на рынки развивающихся стран с сырьевой экономикой), конверсионной продукции, расширения сферы IT-коммуникаций, логистики, инжиниринга, маркетинга.

При этом должна возрастать роль центров инновационного экономического роста, новых центров компетенций, опирающихся на современные коммуникационные технологии, концентрацию кадрового и технологического потенциала, существенным образом влияющих на трансформацию территориальной структуры расселения и распределения трудовых ресурсов, прежде всего крупных городских агломераций, территориально-производственных кластеров, туристско-рекреационных зон, крупных транспортно-логистических узлов и про-

изводственных комплексов. В качестве одного из ключевых приоритетов стратегического планирования заявлено размещение федеральной инфраструктуры в области транспорта, энергетики, связи, здравоохранения, образования, науки, культуры, внешнеэкономической деятельности и иных сфер в целях создания условий для развития регионов страны с учетом их конкурентных преимуществ.

В кризисный период среди мероприятий, проводимых на региональном уровне, со стратегией инновационного развития в среднесрочном и долгосрочном горизонтах соотносятся меры, сведенные в таблицу. К косвенным мерам инновационного развития могут быть отнесены меры, способствующие будущей инновационной направленности экономики и создающие основу для посткризисного развития, они также представлены в таблице.

#### **Распределение мер инновационного развития регионов в антикризисных мероприятиях по субъектам РФ**

<i>Меры инновационного развития</i>	<i>Число регионов</i>	<i>Доля от обследованных, %</i>
<i>Прямые меры</i>		
Поддержка инновационного сектора экономики	13	17
Технико-технологическая модернизация и реконструкция промышленного производства	12	15
Использование инновационных технологий и техническое перевооружение в сельском хозяйстве	17	22
Повышение конкурентоспособности продукции за счет снижения себестоимости, увеличения загрузки оборудования и пр.	5	6
Развитие межрегиональной и внутрирегиональной кооперации (в том числе развитие кластеров)	7	9
Развитие точек роста экономики	9	12
Повышение энергоэффективности и разработка мер по энергоресурсосбережению	16	21
Разработка экологических мер и охрана природы	16	21
<i>Косвенные меры</i>		
Развитие инновационной инфраструктуры	15	19
Развитие транспортной инфраструктуры	15	19
Развитию инженерной, коммунальной, туристской, социальной, энергетической и др. инфраструктуры	16	21
Развитие малого и среднего бизнеса	57	73
Привлечение иностранных инвестиций в экономику, предполагающих технико-технологическое обновление производства	6	8
Экспортная ориентация продукции АПК	15	19
Ориентация на импортозамещение в сфере развития АПК	48	62
Привлечение молодых квалифицированных специалистов в село для работы в АПК	14	18

Как видно, лишь небольшая часть регионов страны (13 из 78 обследованных) собирается организовать непосредственную поддержку инновационному сектору экономики. В пяти из этих регионов предполагается организа-

ция технопарков на основе использования современных инновационных технологий, например: агротехнопарк – в Омской области, IT-парк – в Республике Карелия, а также технопарк – в Астраханской и Пензенской об-



ластях, Санкт-Петербурге и Ханты-Мансийском автономном округе. В Липецкой области государственная поддержка будет оказана предприятиям, повысившим в последние годы свою эффективность и производительность труда, инвестировавшим в развитие производства и создание новой продукции, но попавшие в сложную ситуацию из-за отсутствия доступа к кредитам и временного снижения спроса на их продукцию. В других – предполагается оказывать содействие внедрению инноваций, при этом в некоторых регионах для этого решено применять конкретные налоговые и административные меры:

- осуществлять поддержку инновационным организациям, реализующим инновационные проекты, посредством проведения межотраслевого общегородского ежегодного конкурса (Санкт-Петербург);

- полное освобождение от налога на имущество и снижение ставки по налогу на прибыль до 13,5 % для предприятий, которые вкладывают инвестиции в новые, конкурентоспособные технологии (Кемеровская обл.);

- создание условий для привлечения субъектов малого предпринимательства к заключению субподряда в области инноваций и промышленного производства (Свердловская обл., Ставропольский край);

- предоставление налоговых кредитов в части налогов, поступающих в бюджет, и субсидирования части затрат на уплату процентов за пользование кредитами банков для поддержки конкурентоспособных производств в ключевых отраслях экономики и инновационном секторе (Республика Мордовия).

Среди косвенных наиболее популярными в России являются меры по развитию малого и среднего бизнеса; они запланированы в 57 из 78 обследованных регионах страны. В более чем в 60 % регионах активизированы меры, направленные на импортозамещение. Главным образом они связаны со стимулированием развития АПК – сельского хозяйства (и, в частности, животноводства) и пищевой промышленности, гораздо реже – других отраслей. Однако лишь в 15 обследованных регионах предполагается вывести свою продукцию на экспортный уровень (Амурская, Вологодская, Ленинградская, Ростовская области, Республика Тыва, Ставропольский, Краснодарский и Алтайские края и др.). В 14 регионах – привлечение молодых квалифицированных специалистов в село для работы в АПК (Белгородская, Владимирская, Воронежская, Калужская, Рязанская, Тверская области и др.).

Гораздо менее распространены мероприятия по развитию инфраструктуры. Инновационную и другие виды инфраструктуры намерены создавать около 20 % субъектов РФ. Будут развиваться новые виды услуг с использованием Интернет-технологий (цифровое телевидение по Интернет-каналам, сети мобильной беспроводной связи и пр.), проведена модернизация и замена устаревшей телевизионной и радиовещательной техники (Новгородская область, Республика Карелия и пр.). Запланировано внедрение инновационных образовательных программ и современных образовательных технологий в общеобразовательных учреждениях (Санкт-Петербург, Свердловская область, Краснодарский край и др.), ввод в действие элементов инновационной инфраструктуры ежегодно (Белгородская и другие области), организуются региональные фонды поддержки инноваций (Пензенская область, Кабардино-Балкарская Республика). Что касается создания объектов транспортной и других видов (инженерной, коммунальной, туристской, социальной, энергетической и пр.) инфраструктуры, то в большинстве субъектов РФ они проводятся по уже действующим подпрограммам Федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)» за счет средств федерального и республиканского бюджетов и прочих источников финансирования.

Весьма недостаточным представляется привлечение иностранных инвестиций в экономику, предполагающих технико-технологическое обновление производства. Только 6 из 78 регионов страны (8 %) внесли привлечение иностранных инвестиций в меры по антикризисному развитию экономики (Республика Коми, Карачаево-Черкесская и Кабардино-Балкарская Республики, Камчатский, Краснодарский и Приморский края).

Подавляющее же число регионов России направили усилия на снижение напряженности на рынке труда (в основном за счет федеральных средств): сохранение рабочих мест при неполной занятости, организацию общественных, временных и сезонных работ и профессионального переобучения в случае массового увольнения, содействие самозанятости. Таким образом, результаты данного исследования показывают весьма слабую инновационную направленность предпринимаемых федеральных и региональных антикризисных мер на улучшение положения РФ и её регионов в будущем. Они в основном направлены на преодоление возникших острых ситуаций в

социально-экономическом положении в условиях кризиса, а не на решение стратегических задач по созданию основы для посткризисного развития экономики и инновационного сценария развития экономики страны.

**Кластеры предприятий как носители повышенной инновационной активности.**

Многие из указанных направлений повышения инновационности региональных экономик могут быть реализованы развитыми кластерными структурами. Неслучайно одним из ключевых направлений реализации инновационной стратегии развития российских регионов является формирование кластеров предприятий. Восприятие кластеров в качестве фактора, способствующего инновационному развитию регионов, объясняется наличием у них особого свойства, названного нами инновативностью. Под инновативностью мы понимаем способность генерировать инновации, поддерживающуюся в расширенном цикле их воспроизводства. Это подразумевает одновременно и постоянное внедрение новаций в практику хозяйственной деятельности, развивающее инновативность.

Высокая инновативность считается одной из характерных черт кластеров предприятий, нужно заметить, что эта способность кластеров проявляется не всегда, может оставаться латентной, поэтому имеет смысл понять условия и факторы, её обуславливающие. В случае успешного решения данной задачи кластеры предприятий становятся действенным инструментом инновационного развития российских регионов.

Как показывают исследования, кластеры, имеющие столетнюю и более историю, чаще всего возникали как объединения малых и средних компаний. Во многих межотраслевых сферах эта тенденция проявляется и поныне. Малые и средние предприятия, обладая в целом более скромными возможностями обеспечения конкурентоспособности в сравнении с крупными компаниями, вынуждены генерировать продуктивные новации, позволяющие им достигать высокого уровня конкурентоспособности, удерживать его и повышать. Объединяясь в кластер, такие субъекты сохраняют свою высокую гибкость, адаптивность и мобильность, транслируя эти характеристики на кластерное объединение в целом. В результате в кластере формируется особая среда, основанная в значительной степени на неформальных контактах и связях, что делает информационный обмен в кластере очень разнообразным, многомерным, насыщенным и динамичным.

Все кластерные структуры вне зависимости от природы обладают совокупностью свойств, выделяющих их из ряда сходных, но не тождественных объектов: однородность элементов, сочетание центростремительной и центробежной сил, нечеткость и подвижность границ и конфигурации, общая ресурсная (элементная) база. Все они находят отражение и в кластерах предприятий, однако на проявление данных свойств накладывает отпечаток специфичность среды, в которой они формируются.

На инновативность оказывают влияние различные факторы, среди которых особое значение имеет информация, способствующая переносу новаций внутри кластерной структуры. В информации находят отражение практически все нематериальные ресурсы, поэтому от качества информации и информационных взаимодействий зависят, во-первых, реализация существующего потенциала, включая сложившуюся инновативность, во-вторых, его развитие, включая повышение инновативной способности.

В целом для кластеров предприятий характерно быстрое распространение как формальной (кодируемой), так и неформальной (некодируемой) информации. Некодируемая информация, как подчеркивается, может передаваться лишь на индивидуальном уровне [1], поэтому наиболее сильные эффекты от ее возникновения и циркулирования проявляются в рамках отдельных локализаций, в частности в кластерах. Для создания новаций именно данный тип информации является наиболее значимым.

Информация многими исследователями сегодня воспринимается в качестве одного из важнейших факторов конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Новые идеи, бизнес-процессы и технологии становятся доступными для всех предприятий в кластере, которые, в свою очередь, стремятся применять и совершенствовать полученные знания, создавая всё новые и новые конкурентные преимущества. Действительно, информация выступает основой прогресса в современной экономике знаний, так как доступность последних в разных формах ведет к улучшению результатов ведения бизнеса.

В кластерах предприятий информационный обмен обладает более высокой эффективностью в силу меньших издержек на её получение. Это обусловлено, с одной стороны, развитыми партнерскими отношениями между участниками кластера, а с другой стороны, тем, что люди работают и живут рядом, лично знакомы друг с другом, между ними в процес-

се общения возникают доверие и взаимопонимание, и это делает коммуникации между ними более комфортными и продуктивными.

В процессе прогрессивного развития кластеров предприятий в них происходит накопление информации, что приводит к формированию информационной среды, способствующей её динамичному циркулированию между участниками кластера. Инновативность кластеров, таким образом, зависит не только от объема и качества информационного ресурса, но и от динамики информационного обмена, качества и пропускной способности каналов, по которым происходит перетекание информации от одного участника кластера к другому. Это объясняется тем, что создание продуктов специализации кластера, наряду с физическими действиями в отношении материальных ресурсов, в значительной степени сопряжено с действием информации как универсального посредника между процессами, функциями, субъектами. В силу этого именно интенсивность информационных потоков обуславливает эффективность производственной и коммерческой деятельности, что, в свою очередь, поддерживается новациями. Распространение же инноваций внутри кластера предприятий обеспечивается свободным информационным обменом. Заметим, что компаниям и фирмам, находящимся в орбите кластерной структуры, требуется самая разная информация, касающаяся спроса, предложения, клиентов, ресурсов, поставщиков и пр.

Влияние кластеров на инновационную активность связано с их воздействием на производительность. Связующим звеном в данном случае выступают знания, возможности для циркуляции которых существенно увеличиваются в рамках кластерных образований.

Отмечается, что существует тесная взаимозависимость между силой, а также количеством межфирменных контактов и пространственным расположением бизнеса [2]. Иными словами, одно способствует развитию другого и наоборот. Если в рамках кластера существуют возможности для усиления инновационной активности, то это обязательно будет происходить в силу особенности механизма функционирования указанного локального скопления предприятий и организаций. В этом случае наблюдается ситуация, аналогичная той, что существует в отношении производительности: все существующие в кластере на какой-то момент времени возможности по развитию этого конкурентного направления так или иначе будут расти и реализовываться во всё

больших размерах. То есть кластеры характеризуются способностью усиления конкурентных преимуществ своих участников.

Информационный обмен в кластерах предприятий реализуется в рамках коммуникационных каналов, типизируемых следующим образом [3, с. 352]:

– *взаимодействие с внешней средой*. Этот тип коммуникаций важен для кластеров, так как в процессе своей деятельности им приходится взаимодействовать с такими элементами среды, как государственные и негосударственные службы, правоохранительные органы, потребители, конкуренты, посредники, кредиторы, рынок труда и т. д. Только часть из этих субъектов может являться участниками кластера, а именно, конкуренты, потребители, посредники;

– *горизонтальные информационные потоки* обеспечивают производственную деятельность или кооперацию между фирмами, занимающими одинаковый уровень в производственной цепочке кластера. Здесь происходит обмен информацией между участниками кластера для согласования действий, консультирования или проведения совместных исследований;

– *вертикальные информационные потоки* обычно обеспечивают процессы кооперации между фирмами, занимающими различные уровни в кластерной производственной цепочке. Считается, что потоки информации по вертикальным каналам распространяются легче, чем по горизонтальным, хотя этот тезис и небесспорен, нельзя, как нам кажется, с уверенностью утверждать, что вертикальные потоки информации между участниками кластера являются наиболее важными;

– *неформальные информационные потоки* являются каналами распространения слухов и идей. Такая информация передается намного быстрее других её видов. Данный тип коммуникаций возникает в рамках неформальных отношений отдельных сотрудников, специалистов и руководителей и играет важную роль в распространении и генерировании информации внутри кластера предприятий. На возможность распространения информации через неформальные каналы связи влияют наличие знакомства людей друг с другом и доверия между ними. Но важнейшей, еще раз подчеркнем, является информация о разнообразных идеях, которые буквально носят в кластерной атмосфере. Распространение идей, как и другой информации, опосредовано не только знакомством и доверием, но и в значительной степени движением людей. Пример Кембриджского

кластера подтверждает, что частое передвижение рабочей силы между фирмами облегчает информационные потоки [4, р. 152]. Это связано с тем, что сотрудники поддерживают отношения с людьми с предыдущего места работы, и это способствует лучшему движению информации и неявных знаний между участниками кластера. Поэтому для повышения эффективности информационного ресурса в качестве элемента системы информационных взаимодействий требуется динамичный и эффективный рынок труда. Пример Силиконовой долины, в свою очередь, подчеркивает важность неформальных контактов и взаимоотношений [5, р. 97]. Такого рода взаимоотношения могут быть активизированы совместным участием в торговых ярмарках, конференциях, семинарах, где встречаются коллеги по работе, бывшие сослуживцы, конкуренты, поставщики и потребители.

Как уже было отмечено, высокую инновативность кластеры предприятий демонстрируют не всегда. Исследователи, в частности, отмечают, что существуют кластеры, копирующие чужие новшества, но не генерирующие их сами.

#### **Распространение эффекта инновативности кластеров предприятий на территорию базирования.**

Инновативность кластеров предприятий проявляется на микроэкономическом уровне – в особенности деятельности хозяйствующих субъектов-участников кластерных структур, но важно и то, что данное свойство транслируется на вышележащие уровни, в частности, на региональную экономическую систему. Заметим, что подобная трансляция осуществляется лишь теми кластерами, в которых проявлен инновативный потенциал. Этим объясняется тот факт, что не все кластерные структуры дают видимый эффект для региональной экономики.

В самом же общем случае в прогрессивно развивающихся кластерных структурах формируется особая внутрикластерная среда, стимулирующая инновационную активность участников кластера. При этом в силу открытого характера кластерных систем особенности внутрикластерной среды распространяются на близлежащее средовое пространство по каналам связей с хозяйствующими субъектами, находящимися за пределами кластера предприятий. Соответственно, чем более открытым и динамично развивающимся является кластер, тем быстрее и обширнее происходит распространение внутренних кластерных эффектов на внешнюю среду и её элементы.

Кластеры предприятий, как показывают исследования, обладают более высокими параметрами производительности, эффективности и конкурентоспособности, что является следствием их инновативности.

Эффект инновативности кластеров предприятий распространяется на территорию базирования по двум направлениям: по каналам связей с хозяйствующими субъектами, не являющимися участниками кластера; путем создания особой атмосферы повышенной инновационной активности в рамках более крупной экономической системы, в которой кластер предприятий является составной частью.

В данном контексте особый интерес представляют конкретные положительные экстерналии, являющиеся следствием развитой инновативной способности кластерных структур и транслируемые кластерами за свои пределы. Наиболее важными, с точки зрения среднесрочной и долгосрочной стратегии инновационного развития регионов России, представляются: а) собственно генерирование новаций; б) рост производительности и продуктивности; в) стимулирование возникновения новых бизнес-единиц [6, с. 275].

Системное воспроизведение новаций обеспечивает всестороннее совершенствование экономики: ресурсной базы, способов преобразования ресурсов, воспроизводственной структуры, организационных и управленческих процедур. Рост производительности и продуктивности способствует удовлетворению общественного спроса и повышению рациональности использования ресурсов. Возникновение новых предприятий и фирм приводит к развитию конкурентной среды, возникновению нового предложения товаров и услуг, зарождению новых видов деятельности и новых отраслей, совершенствованию воспроизводственной экономической структуры.

Одной из форм проявления инновативности кластеров предприятий является накопление и использование так называемых «неосязаемых» знаний. Если в начале прошлого века производство носило массовый характер, транспортные расходы были высокими, экономия от масштаба достигалась в результате вертикальной интеграции и направленных на снижение издержек инноваций в промышленных процессах, то сегодня ситуация радикально иная. Высокая и продолжающая расти индивидуализация спроса в развитой постиндустриальной экономике привела к повышению роли знаний и, особенно, знаний неосязаемых. Ранее индустриальные агломерации (и про-

мышленные кластеры) формировались под действием стремления компаний к достижению относительных преимуществ по издержкам: они, как правило, располагали свои мощности вблизи ресурсной базы либо недалеко от важнейших поставщиков и покупателей. Современный бизнес стремится располагаться там, где существуют возможности по использованию и накоплению неосязаемых знаний. Следовательно, кластеры предприятий, интенсивно продуцирующие подобный ресурс, служат магнитом для других хозяйствующих субъектов, склонных к перемещению на территорию базирования кластера, от чего регион получает дополнительные выгоды. В подобной атмосфере усиливается обмен идеями между членами регионального бизнес-сообщества. В результате влияния подобного взаимодействия происходит повышение темпов роста и увеличение конкурентоспособности бизнеса.

Инновационная активность и производительность оказывают взаимное влияние друг на друга. Связующим звеном здесь выступают знания, возможности для циркуляции которых существенно увеличиваются в рамках кластерных образований.

Инновации способствуют росту производительности и продуктивности. Растущая производительность, в свою очередь, стимулирует дальнейшее расширенное воспроизводство новаций. В кластерах предприятий компании и фирмы обладают доступом к широкой и содержательной рыночной информации, в результате чего участники кластера способны реагировать на соответствующие изменения рыночной среды с большей скоростью. Требовательность потребителей также стимулирует активизацию работы фирм по повышению производительности и применению инновационных подходов. Распространение знаний о новых методах и новейших разработках происходит гораздо быстрее в кластерах вследствие наличия тесных контактов между фирмами, но затем этот эффект распространяется за пределы кластера.

В рамках кластера экономические субъекты сильнее осознают необходимость использования инновационных подходов. Приводятся по крайней мере три основные причины, по которым развитие инноваций и осуществление усовершенствований имеют тенденцию быть связанными с кластерами: а) потребность в снижении технической и экономической неопределенности; б) необходимость поддержания взаимосвязей между участниками кластера; в) заинтересованность в непосредственном кон-

такте и обмене информацией, создании новых ценных знаний [7].

Инновативность кластеров, как указано выше, проявляется также в активных процессах создания нового бизнеса. При этом возникновение новых компаний следует воспринимать как качественное изменение состава участников кластера, а со временем и всей региональной экономической системы, поскольку данные процессы поддерживают высокий уровень конкуренции и стимулируют уход с рынка неэффективных бизнес-структур. Отдельным аспектом процессов образования бизнеса является так называемый эффект «спин-офф», который представляет собой возникновение новых фирм, которые были открыты бывшими представителями компаний соответствующей отрасли. Существуют мнения о том, что созданные таким образом компании способны к более успешному воплощению отдельных идей, которые могут не соответствовать стратегии «материнских» организаций. Исследования свидетельствуют о том, что процессы «спин-офф» усиливаются технологическими успехами участников кластера предприятий, а это, в свою очередь, ведет к росту числа игроков на рынке и повышению региональной занятости и налоговых поступлений.

Ещё одним направлением проявления инновативности кластеров предприятий является устранение так называемого «фильтра знаний», который означает существование барьеров на пути коммерциализации новаций. С ростом числа участников снижаются подобные барьеры, но, что особенно важно, происходит ослабление фильтра знаний и на более обширном экономическом ландшафте – в региональной экономической системе.

Считаем необходимым повториться, что описанные эффекты содержат в себе возможности проявления, но не обязательность. Это зависит от направления и характера развития кластеров предприятий, не все из них реализуют потенциал инновативности. Безусловно, многие положительные экстерналии присущи кластерным структурам изначально, благодаря их особенной природе, однако в случае отсутствия динамичного прогрессивного развития преимущества рано или поздно сводятся на нет, либо возможности их реализации существенно снижены.

Нельзя не отметить взаимосвязь форм проявления инновативности кластеров предприятий. Связующим элементом в данном случае выступают знания, накапливающиеся и циркулирующие в рамках кластерных образований.

Действительно, аккумулируемая и передаваемая участниками кластеров информация служит основой повышения производительности, развития инновационной активности и привлечения новых рыночных игроков. При этом все три указанных компонента действуют в совокупности и усиливают влияние друг на друга.

Конкурентные преимущества кластеров лежат в тех областях, которые являются наиболее важными в современном мире. Так, например, в качестве основных критериев оценки стратегической конкурентоспособности стран по методике Всемирного экономического форума используются следующие группы индикаторов [8, с. 62–63]: а) технологичность (инновационность) страны; б) развитие государственных институтов; в) состояние макроэкономической среды.

Невооруженным взглядом видно, что эти блоки показателей соответствуют тем преимуществам, которые способны дать кластеры. Усиление инновационного потенциала становится возможным в условиях эффективного государственного управления. Это, в свою очередь, является залогом улучшения состояния макроэкономической ситуации. Иными словами, рассмотренные формы проявления инновативности кластеров позволяют говорить о них как о серьезном инструменте по достижению высокой конкурентоспособности как на региональном, так и на национальном уровне. Подобный солидный статус во многом обеспечивается благодаря тому, что генерируемые в кластере экстерналии доступны всем его участникам, а также хозяйствующим субъектам за пределами кластера, хотя и в меньшей мере.

В кластерах предприятий присутствуют механизмы получения позитивных эффектов, которыми могут стать увеличение занятости, рост заработной платы и прибылей, выход на новые рынки, интенсификация предпринимательской активности и т. п. В конечном итоге кластеры позволяют достичь серьезных результатов деятельности, обеспеченных улучшением конкурентоспособности экономики. Таким образом, кластерные структуры позволяют хотя бы частично совместить интересы бизнеса и государственной власти, что может рассматриваться в качестве одного из объяснений популярности данного подхода к проведению экономической политики.

## Резюме.

Формирование и развитие кластеров предприятий способно придать инновационный характер социально-экономическому развитию российских регионов. Это обусловлено уникальным свойством кластерных структур: инновативностью, способностью к расширенному воспроизведению и внедрению в хозяйственную практику новаций самого разного рода. Поэтому включение кластеров предприятий в стратегию инновационного развития регионов России в качестве одного из ведущих факторов ее реализации является обоснованным.

Мы полагаем, что усилия государственных органов власти, направленные на создание благоприятной для кластеризации экономической среды, способны не только активизировать процессы зарождения и развития кластерных структур, но и содействовать накоплению и реализации ими инновативного потенциала.

1. *Fallah H., Ibrahim S.* Knowledge spill-over and innovation in technological clusters // Stevens Institute of Technology. – URL: <http://www.personal.stevens.edu>

2. *Oerlemans L., Meeus M., Boekema F.* Firm clustering and innovation: determinants and effects // Technische Universiteit Eindhoven. – URL: <http://www.fp.tn.tue.nl>

3. *Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П.* Основы межкультурной коммуникации: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 434 с.

4. *Lawson C.* Towards a Competence Theory of a Region // Cambridge Journal of Economics. – 2000. – № 23. – P. 150–156.

5. *Saxenian A.* Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge // Harvard University Press. – 1995. – № 11. – P. 90–101.

6. *Портер М.* Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.

7. *Ketels C., Lindqvist G., Solvell O.* Cluster initiatives in developing and transition economies // GCIS – global research project on cluster policy and cluster initiative. – URL: <http://www.cluster-research.org>.

8. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015. – М.: Экономика, 2005. – 608 с.

## АКТУАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ СФЕРЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И КОРПОРАТИВНЫМИ СТРУКТУРАМИ

### SMALL BUSINESS BACKED BY GOVERNMENTAL AND CORPORATE COMMUNITIES

Е.А. Догадова

E.A. Dogadova

*Омский государственный университет путей сообщения*

Развитие малого предпринимательства в России имеет большое экономическое и социальное значение, но его деятельность сдерживается из-за недостатка собственных финансовых ресурсов. Использование различных форм поддержки сферы малого предпринимательства государственными и корпоративными структурами позволит увеличить налоговые поступления в бюджет, обеспечит дополнительные рабочие места, самозанятость населения и его благосостояние.

The article deals with small business in Russia as being of prime social-economical importance but restrained due to their own financial shortage. Various ways of governmental and corporate support will enable small business to increase tax payments into budget, to provide extra jobs, self-employment and well-being of people.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, государственная поддержка, институты поддержки предпринимательства.

*Key words:* small business, governmental support, entrepreneurship back agencies.

Крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, малые и средние предприятия, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития государства. Сектор малого предпринимательства отличается повышенной динамичностью, гибкостью, инновационной активностью, способностью к быстрому созданию новых производств и к генерации новых рабочих мест. Например, в США за последнее десятилетие примерно 55 % всех инноваций и около 75 % новых рабочих мест были созданы в секторе малого и среднего предпринимательства. При этом эффективность капиталовложений примерно в 9 раз выше, чем в сфере крупного бизнеса [1]. К преимуществам малого бизнеса можно отнести гибкость в освоении новых видов деятельности, технологий, производства новых видов товаров, высокую оборачиваемость активов, мобильную управляемость предприятием. При этом существенными недостатками будут низкая финансовая устойчивость вследствие небольшой доли основного капитала, недостаток оборотных средств и невысокий уровень квалификации персонала. Малые предприятия, как наиболее неустойчивая предпринимательская структура, зависящая от колебаний рын-

ка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке, которая обеспечит недостающую финансовую устойчивость и возможность конкурировать и взаимодействовать с крупным и средним бизнесом [2].

Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в целях реализации государственной политики в данной области предусматривает специальные налоговые режимы; упрощенные правила ведения налогового учета; упрощенные налоговые декларации по отдельным видам налогов; упрощенную систему ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий; льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество субъектами малого и среднего предпринимательства; особенности участия малого предпринимательства при размещении заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд; иные направления.

Государственная поддержка также необходима для обеспечения условий интенсивного роста малого бизнеса и выравнивания потенциала его развития в разных регионах страны на основе создания современной рыночной среды. При этом необходимо решение следующих задач:

– развитие кредитно-финансовых механизмов и внедрение финансовых технологий,

направленных на развитие сектора малого бизнеса;

- расширение круга субъектов малого бизнеса и лиц, стремящихся заниматься предпринимательской деятельностью;

- подготовка высококвалифицированных кадров для сферы малого бизнеса;

- развитие малого бизнеса в инновационной и производственной сферах;

- продвижение продукции малых предприятий на региональный и межрегиональный рынок;

- расширение внешнеэкономической деятельности субъектов малого бизнеса;

- проведение информационно-аналитического мониторинга состояния малого бизнеса в России и на этой основе разработку мер государственной политики развития бизнеса;

- создание условий для реализации в России зарубежных программ развития бизнеса и активизации международного сотрудничества в области поддержки малого бизнеса;

- распространение опыта применения организационных, финансовых и других технологий, направленных на обеспечение условий для развития малого бизнеса.

Решение данного круга задач позволит активизировать предпринимательскую деятельность. Создаст новые рабочие места, вовлечет в предпринимательскую среду широкие слои населения и повысит их благосостояние.

Государственное регулирование поддержки малого предпринимательства заключается в выработке и реализации мер законодательного и исполнительного характера. Такие меры включают в себя выработку нормативных актов, действий, регулирования и контроль за исполнением уполномоченными государственными институтами мероприятий по поддержке субъектов малого предпринимательства на федеральном и региональных уровнях. Система развития малого предпринимательства в субъектах федерации представлена на рисунке.



Система развития субъектов малого бизнеса на региональном уровне

В настоящее время потребность малых предприятий в финансовых средствах удовлетворяется слабо. Поэтому действующие про-

граммы финансирования малого предпринимательства показывают свою жизненность и полезность. К основным механизмам финан-



сирования малых предприятий относят следующие:

- субсидирование процентной ставки,
- микрофинансирование,
- предоставление льготных займов для малого предпринимательства через систему фондов поддержки малого предпринимательства,
- венчурное финансирование,
- гарантийные механизмы,
- лизинг,
- внебюджетные финансовые ресурсы,
- страхование предпринимательских рисков [3].

Российские банки выдают малым предприятиям небольшие кредиты под более высокие проценты, чем по крупным кредитам большим предприятиям. Так, в КМБ-банке проценты под кредиты на сумму до 1 тыс. долл. составляют 24 % годовых, до 30 тыс. руб. 32 %. Если кредит больше, то проценты составляют уже 15 и 28 %. Одна из причин высоких процентов по кредитам для предприятий малого бизнеса – большой риск их кредитования. Финансовое состояние этих предприятий нестабильное и неопределенное, а низкая капитализация существенно увеличивает риск невозврата кредитов. Поэтому решением проблемы доступа предпринимателей к кредитным ресурсам может стать субсидирование процентной ставки по банковским кредитам. В соответствии с федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» кредитование субъектов малого предпринимательства необходимо осуществлять на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства. Пока этот механизм используется только в финансировании фермерских хозяйств через Фонд развития сельскохозяйственной кредитной кооперации. При этом возмещается до 2/3 процентной ставки банка, если ставка по кредиту 24 %, то фермерам должно возмещаться из бюджета 16 %. Данная схема требует большого объема бюджетных средств, поэтому необходимо разработать четкие критерии отбора поддержки определенных проектов по малому бизнесу, которые до настоящего времени законодательно не определены.

Заслуживает внимания опыт финансово-кредитной поддержки малого бизнеса со стороны государства через прямые и гарантированные займы. Прямые займы выдаются небольшим фирмам на определенный срок под более низкие процентные ставки, чем те, что действуют на частном рынке ссудных капиталов.

Гарантированные займы дают кредиторам государственные гарантии, составляющие до 90 % заемного капитала. Таким образом, государство старается заинтересовать частные банки, торговые и промышленные корпорации, страховые компании, пенсионные фонды в предоставлении капиталов малым предприятиям [4].

Одним из наиболее эффективных механизмов финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства является развитие системы микрофинансирования. Его цель – создание высокодинамичной и эффективной системы финансирования малых предприятий для оказания помощи начинающим предпринимателям и для дополнительного стимулирования производства. Данный механизм финансирования позволяет решить как минимум три задачи:

- увеличение количества субъектов малого бизнеса для развития экономики страны;
- рост налоговых поступлений в бюджет государства;
- увеличение рабочих мест, самозанятости и рост благосостояния населения.

Недостаток собственных средств, высокие налоговые ставки, неприемлемые условия кредитования – это только некоторые проблемы, с которыми сталкивается инновационное малое и среднее предпринимательство. В этом случае венчурное финансирование – одно из направлений, которое сможет обеспечить конкурентоспособность производимой продукции. Для реализации этого направления предназначены венчурные фонды, которые привлекают инвестиции и кредиты, обеспечивают экспериментальной базой и оборудованием на основе лизинга. В настоящее время в России насчитывается 10 венчурных фондов, работающих в области инновационного предпринимательства.

Использование лизингового механизма обеспечивает эффективный и экономически выгодный способ привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, часто являющийся альтернативой кредитованию. Для малых и средних предприятий лизинговые операции иногда представляются единственной возможностью для приобретения оборудования или модернизации производства.

Еще одна из перспективных форм поддержки малого бизнеса – это кредитные кооперативы. Для привлечения и аккумуляции внебюджетных финансовых ресурсов необходимо инициировать создание кредитных кооперативов, обществ и союзов взаимного кредитования и страхования инвестиций в малый бизнес [5].

В 2009 г. принят Федеральный закон «О кредитной кооперации», который определяет правовые, экономические и организационные основы создания и деятельности кредитных потребительских кооперативов различных видов и уровней, союзов (ассоциаций) и иных объединений кредитных потребительских кооперативов.

Кредитные кооперативы России развиваются по трем основным направлениям, а именно:

– кредитные кооперативы, объединяющие только граждан, предоставляют в основе своей займы на приобретение потребительских товаров и носят характер ссудно-сберегающих финансовых организаций;

– кредитные кооперативы, объединяющие только юридических лиц и выдающие займы на предпринимательские цели;

– кредитные кооперативы, объединяющие и граждан, и юридических лиц, и выдающие займы как на предпринимательские, так и на потребительские нужды [4].

Такая группа ресурсов, как информационные, сейчас почти не используется, что приводит к информационному вакууму, предприниматели просто не представляют, чего ждать от государства и каким образом развивать собственное производство в случае изменения законодательства в области налогообложения, лицензирования, сертификации, технологического контроля. Необходимо на базе общественных объединений предпринимателей создавать консалтинговые компании. Их основной функцией будет консультационная помощь представителям малого бизнеса по вопросам изменений в законодательстве страны, оказание помощи в области учета и отчетности, налогообложения, также возможных сценариев развития новых видов деятельности, расширения производства. В этом случае можно организовать «горячую линию» для предпринимателей, по которой они смогут получить консультацию по тем или иным вопросам хозяйственной деятельности в разрезе изменений действующего законодательства, структуры внутреннего рынка России и внешней торговли страны.

Для решения данного круга задач поддержки малого бизнеса необходимо развитие инфраструктуры. Ключевой элемент инфраструктуры – центры развития предпринимательства в каждом регионе страны, идеология которых заключается в объединении всех организаций, оказывающих необходимые малому бизнесу услуги, в одном месте. В этом случае инструментом государства, стимулирующим

инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства, являются институты развития. Они занимают специфическую нишу в экономике между собственно коммерческим сектором и прямым бюджетным финансированием. Вместе с тем они должны тщательно отбирать предприятия в приоритетных секторах и отраслях экономики для государственной поддержки и субсидирования [1].

В России существуют различные организационные формы государственной поддержки и защиты интересов предприятий сферы малого и среднего предпринимательства. Созданы ассоциации предприятий малого бизнеса, федерация развития и поддержки малого предпринимательства, различные фонды развития и поддержки предприятий малого бизнеса. Проблемы малого бизнеса в России сегодня занимают 10 различных учреждений, в том числе Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства и 74 таких фонда в регионах, Фонд содействия предприятиям малых форм в научно-технической сфере плюс 58 региональных отделений, Российская ассоциация развития малого предпринимательства плюс 58 региональных отделений. Также создана федеральная сеть торгово-промышленных палат, включающая в себя 81 палату субъектов федерации и 70 палат административно-территориальных образований, осуществляется инициативное формирование объединений предпринимателей и ремесленных палат. Развиваются негосударственные научно-исследовательские, учебные, консультационные и другие организации, работающие в области поддержки бизнеса [1].

Основными институтами развития для малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются:

- бизнес-инкубаторы,
- венчурные фонды,
- фонды прямых инвестиций,
- гарантийные фонды,
- технопарки.

Центром государственной поддержки создаваемых субъектов малого предпринимательства могут стать бизнес-инкубаторы – специализированные структуры, которые предоставляют отобранному по конкурсу начинающим малым предприятиям (стаж работы не более 1 года) на льготных условиях помещения, средства связи, оргтехнику, необходимое оборудование. Они также оказывают консалтинговые, образовательные и офисные услуги на срок 3 года с последующим освобождением арендо-

ванных площадей для других начинающих компаний. Законодательное регулирование и организация работы бизнес-инкубаторов создаются на уровне регионов страны. Например, Омский региональный бизнес-инкубатор создан по инициативе Правительства Омской области при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации и начал свою работу в 2006 г. с целью обеспечения комплексной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе. Организация его работы основывается на законодательных актах, принятых правительством Омской области. Основными из них являются: постановление об утверждении долгосрочной программы развития малого и среднего предпринимательства на 2009–2013 гг., постановление о мерах государственной поддержки субъектов ма-

лого предпринимательства, приказ об организации конкурса между субъектами малого предпринимательства для заключения договоров аренды нежилых помещений и др.

Как организация, входящая в инфраструктуру поддержки предпринимательства, бизнес-инкубатор специализируется на создании благоприятных условий для эффективной деятельности малых и средних предприятий. Отбор начинающих предпринимателей, желающих воспользоваться возможностями бизнес-инкубатора, осуществляется на конкурсной основе. Особую поддержку учреждение оказывает инновационным фирмам, реализующим оригинальные научно-технические идеи. Формы поддержки малого бизнеса, организованные Омским бизнес-инкубатором, представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Формы поддержки малого бизнеса, организованные бизнес-инкубатором по Омской области**

<i>№ п/п</i>	<i>Виды финансовой поддержки</i>	<i>Показатели поддержки</i>
1	Компенсация части суммы процентов, уплаченных банкам по кредитам, полученным для реализации проектов	1/2 ставки рефинансирования на дату подачи заявления, но не более 500 тыс. руб.
2	Возмещение части расходов, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях	50 % понесенных расходов (аренда выставочной площади, регистрационный взнос, оплата дополнительных услуг)
3	Компенсация части расходов, связанных с выплатой вознаграждения по договорам поручительства, банковской гарантии при заключении кредитного договора	90 % стоимости банковской гарантии либо оплаты вознаграждения по договору поручительства
4	Компенсация части расходов, связанных с выплатой вознаграждения по договорам поручительства, банковской гарантии при заключении договора лизинга	90 % стоимости банковской гарантии либо оплаты вознаграждения по договору поручительства
5	Компенсация страховой премии по договорам добровольного имущественного страхования	50 % от размера страховой премии, но не более 100 тыс. руб.
6	Компенсация части лизинговых платежей по договорам лизинга	2/3 ставки рефинансирования на дату подачи заявления, но не более 200 тыс. руб. по одному договору лизинга, но не более 400 тыс. руб. в год
7	Компенсация части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства	50 % от оплаты услуг, но не более 250 тыс. руб. одному заявителю в год

Программа поддержки малых предприятий Омским бизнес-инкубатором предусматривает комплекс мероприятий по субсидированию части расходов предмета лизинга, банковских гарантий, аренды помещений, процентов по банковским кредитам. Для получения финансовой поддержки субъекты малого предпринимательства должны выполнить ряд условий:

– инновационная деятельность предприятия,

– расходы фактически осуществлены,  
– документы на возмещение надлежащим образом оформлены,

– соблюдены сроки обращения за получением финансовой поддержки предприятием [5].

Для получения финансовой поддержки малое предприятие должно в бизнес-инкубатор подать заявление и приложить пакет документов, подтверждающих юридическую законность деятельности, целесообразность расходов, сведения о производственно-финансовой

деятельности справку из налоговых органов об отсутствии налоговых задолженностей в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды.

Венчурные фонды создаются в целях финансирования малых предприятий в научно-технической сфере. Формирование венчурных фондов для малых компаний обеспечивается из трех источников:

- средства региональных бюджетов – до 25 %;
- средства федерального бюджета – до 25 % (в объеме, равном расходам региональных бюджетов);
- средства частных инвесторов – не менее 50 %.

Для получения финансовых средств из венчурного малое предприятие должно представить бизнес-план развития своего бизнеса в перспективе на 3–5 лет, причем к концу внедрения инноваций рентабельность должна быть не менее 15 %.

Целью создания гарантийных фондов является расширение объема кредитования малых и средних компаний (общая потребность в кредитовании оценивается в 1 трлн руб. и удовлетворяется сейчас лишь на 20 %). Реализация гарантийно-залоговых механизмов осуществляется за счет предоставления субъектам Российской Федерации субвенций из федерального бюджета (31 субъекту на общую сумму 297 млн руб.) для предоставления субсидий субъектам малого предпринимательства на оплату стоимости договоров гарантии (поручительства) по банковским кредитам (договорам лизинга) в случае отсутствия у них достаточного собственного обеспечения. Порядок предоставления и контроль обоснованности гарантий осуществляется бизнес-инкубаторами по регионам страны. Организация механизма предоставления поручительств по кредитным и лизинговым договорам субъектам малого предпринимательства в Омской области осуществляется через гарантийный фонд, созданный при содействии органов исполнительной власти. Поручительство гарантийного фонда предоставляется в размере 50 % от суммы кредита или лизинга, остальную часть предприятие должно обеспечить из собственных источников.

Технопарки создаются в соответствии с государственной программой «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», одобренной Правительством Российской Федерации. Предусмотрено создание в период с 2006 по 2010 г. технопарков в сфере высоких технологий в Московской, Но-

восибирской, Нижегородской, Калужской, Тюменской областях, Республике Татарстан и в Санкт-Петербурге (пилотные регионы) [6].

Среди эффективно действующих организаций инфраструктуры поддержки малых предприятий можно назвать Межрегиональный маркетинговый центр «Москва», который позволил продвинуть в регионы России тысячи наименований продукции московских предприятий, а также Межрегиональный центр субконтракта и промышленного партнерства, в базах данных которого только за прошлый год было размещено более 1600 заказов для малых предприятий, что содействовало налаживанию связей малого и крупного бизнеса.

Современные условия развития бизнеса таковы, что необходимо не только грамотно решать коммерческие задачи, но и профессионально управлять возникающими рисками в производственной и финансовой деятельности предприятий. Невыполнение договорных обязательств контрагентами, ответственность перед третьими лицами, возникновение чрезвычайных ситуаций ставит под угрозу не только прибыль компании, но и зачастую само ее существование. По статистике в среднем раз в пять лет предприятия сталкиваются с крупными убытками, и более половины из них из-за недостатка средств неспособны восстановить деятельность после возникновения таких ситуаций. Однако возникающие риски можно предотвратить или минимизировать. Для этого и существует институт страхования бизнеса.

Страхование бизнеса представляет собой отношения по защите имущественных и других интересов субъектов предпринимательской деятельности при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий) в специализированные страховые компании. Отношения между предприятием и страховой компанией оформляются договором страхования с указанием вида, условий, ставки, страховой суммы и периода страхования.

Сегодня страховые компании включают в пакет страхования малого и среднего бизнеса следующие основные виды страхования:

- имущественное страхование,
- страхование ответственности,
- страхование от перерывов в производстве (потери арендной платы).

Имущественное страхование дает возможность застраховать оборудование, офис, товары на складе и т. д. В случае их кражи, порчи или другом страховом случае, страховая ком-



Практически во всех странах мира предусмотрены льготные кредиты, лизинговые операции, налоговые льготы, заключение субподрядных договоров с государственными предприятиями на конкурсной основе. Во всех странах, кроме России, существует законодательное регулирование и поддержка малого бизнеса на основе франчайзинга. Оказывается помощь в организации бизнеса в Великобритании и Германии. Имеют государственную поддержку центры развития малых предприятий в России и США. Кроме того, в Евросоюзе для малого бизнеса предусмотрено предоставление комплекса услуг и помощь в организации бизнеса [9].

Имеющийся в нашей стране опыт создания федеральных органов поддержки малого и среднего предпринимательства показал, что отсутствие достаточных полномочий, финансовых средств и механизмов взаимодействия с другими ведомствами и региональными администрациями не позволяет проводить эффективную государственную политику в отношении малого и среднего бизнеса.

При правительстве РФ создан Совет по предпринимательству, который должен обеспечить взаимодействие исполнительной власти с малым, средним и крупным бизнесом. А проблем у малого бизнеса в нашей стране немало. Основными из них являются:

- несовершенная система налогообложения;
- отсутствие надежных правовых гарантий, явная противоречивость отдельных нормативно-правовых актов;
- финансовые трудности с получением банковского кредита для открытия предприятий, их функционирования, неравноправность в доступе к различным материальным ресурсам, их дороговизна;
- сложности с арендой и приобретением помещений, их высокая, нередко недоступная, цена;
- продолжающиеся криминальные угрозы [1].

Органы всех уровней власти выражают готовность поддержки малого предпринимательства и декларируют о снятии всех препятствий, мешающих их развитию. Одним из главных направлений программы поддержки малых предприятий является решение проблем налогообложения. В соответствии с главами 26.2 и 26.3 Налогового кодекса РФ (НК РФ) к субъектам малого предпринимательства могут применяться специальные налоговые режимы. Глава 26.2 позволяет предприятиям при вы-

полнении соответствующих критериев на добровольной основе использовать упрощенную систему налогообложения. Критериями в данном случае являются: доходы до 60 млн руб., амортизируемые активы до 100 млн руб., среднесписочная численность работников по всем основаниям до 100 человек, а также доля юридических лиц в уставном капитале до 25 % [10]. Преимущество упрощенной системы налогообложения состоит в том, что предприятие освобождается от уплаты налога на добавленную стоимость, налога на имущество и понижена ставка социальных взносов на 12 %, а также малое предприятие может выбрать объект налогообложения: выручка или доходы, уменьшенные на величину расходов. Однако в 2011 г. ставка социальных взносов будет увеличена и составит, как при общем режиме налогообложения 34 %.

Это значительно сократит прибыль малых предприятий, так как расходы на социальные отчисления возрастут на 20 % и предприниматели будут вынуждены либо сократить численность работников, либо увести в тень заработную плату и за счет этого сохранить затраты на уровне предыдущих лет. Многие экономисты сходятся во мнении, что в 2011 г. значительная часть малых предприятий прекратит свое существование из-за резкого увеличения налогового бремени.

Малые предприятия, по которым сложно государственным органам осуществлять контроль за доходами, согласно гл. 26.3 НК РФ, обязаны уплачивать единый налог на вмененный доход. Данные виды деятельности определены законодательно, в основном это микропредприятия и индивидуальные предприниматели в сфере торговли, общественного питания и бытовом обслуживании. Единый налог заменяет налоги общего режима налогообложения [10].

Введение в действие единого налога на вмененный доход ликвидировало возможность применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для широкого круга субъектов малого предпринимательства. Данная система налогообложения выгодна только фискальным целям и упрощению налогового администрирования со стороны налоговых органов, а не целям снижения налоговой нагрузки малым предприятиям. Действующая в настоящее время система налогообложения существенно препятствует развитию малого бизнеса в России. Автор предлагает использовать только добровольный порядок выбора системы налогообложения малыми предприятиями,

увеличить критерии использования упрощенной системы налогообложения по численности и выручке, а также освободить от уплаты социальных взносов.

Для субъектов малого предпринимательства, имеющих ограниченный доступ к кредитным ресурсам и постоянные проблемы с пополнением оборотного капитала, целесообразна если не полная отмена авансовой системы уплаты налогов, то ее смягчение. Оптимально, чтобы расчеты с бюджетом происходили по результатам хозяйственной деятельности за налоговый период, ибо риски ведения предпринимательской деятельности не должны увеличиваться еще и тем, что часть неполученных доходов заранее перечисляется государству. Данная проблема решена для специальных режимов налогообложения, но не предусматривает такой льготы для малого бизнеса, уплачивающего налоги по общему режиму налогообложения. Если малое предприятие работает на договорной основе с крупным бизнесом, оно вынуждено использовать в своей деятельности общий режим налогообложения, что влечет за собой дополнительную налоговую нагрузку по уплате НДС и налога на имущество и более высокую ставку на прибыль. Получая аванс для выполнения заказа, малое предприятие уже вынуждено 18 % от полученных средств перечислить в бюджет, далее возникает дефицит оборотного капитала для выполнения работ и необходимость поиска заемных средств.

Мобилизация финансовых ресурсов для малых предприятий может быть произведена за счет крупных инвесторов, к которым относятся банки и крупные финансово-промышленные группы. Одним из источников привлечения финансовых ресурсов, необходимых для создания конкурентоспособных малых предприятий, может стать поддержка таких механизмов взаимодействия крупного и малого бизнеса, как франчайзинговые соглашения и субподрядные договоры, кредитование крупными частными инвесторами малого и среднего бизнеса. Это позволит снизить риски вхождения в рынок для малых предприятий с одновременной минимизацией издержек крупных производителей.

Правовые механизмы поддержки малого предпринимательства, существующие сегодня, не представляют собой четко продуманного плана действий. В настоящее время в России нет стратегии развития малого бизнеса, хотя

на государственном уровне постоянно декларируется большая значимость малого предпринимательства для экономического и социального развития страны. У нас отсутствуют такие направления законодательного регулирования малого бизнеса, как закон о кредитных союзах или о гарантийных фондах малого предпринимательства. Нет должной правовой базы у венчурного кредитования, франчайзинга, бизнес-инкубаторов на федеральном уровне.

Основная причина сдерживания развития малых предприятий состоит в том, что им недостаточно финансовых ресурсов для приобретения основного, оборотного капитала и организации производства. Причины подобного положения известны: это сложность получения банковского кредита и его высокая учетная ставка, неподъемная арендная плата, сложная и долгая процедура регистрации малых предприятий, трудности в получении юридического адреса, неразвитость структуры сбыта и непосильное налоговое бремя. Преодоление этих проблем раскроет возможности дальнейшего развития малого бизнеса в России.

---

1. Центр информационной поддержки малого бизнеса. – URL: <http://smallbusinesses.ru/content/17/>.

2. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 240.

3. Космачева Н.М. Актуальные проблемы финансов и банковского дела // Финансовые механизмы поддержки малого бизнеса. – СПб., 2005. – С. 301–306.

4. Малый бизнес Москвы. – URL: <http://www.mbm.ru/content/document>.

5. [info@rbi-omsk.ru](mailto:info@rbi-omsk.ru), [www.rbi-omsk.ru](http://www.rbi-omsk.ru).

6. Общественное объединение предпринимателей. – URL: <http://www.vdcr.ru/content/view>.

7. Чернявский В. Страховая поддержка предпринимательства // Бизнес-аналитика. – 2007. – № 2. – С. 48–55.

8. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. – URL: <http://federal.pmp.gkr.su/content/statistic/m,f,514/>.

9. Аналитика. – URL: <http://www.mega-cities.ru/analitika/index>.

10. Налоговый кодекс РФ. – Ч. 2. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 160.

## ОБ ОПЕРАЦИЯХ С ОФШОРНЫМИ ЮРИСДИКЦИЯМИ

### OFFSHORE JURISDICTIONS DEALERSHIP

М.Г. Кальней

M.G. Kalney

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Статья посвящена изучению отдельных аспектов государственного контроля за операциями с офшорными юрисдикциями.

The article examines some aspects of state control of offshore jurisdiction actions. They are: international agency claims to disclose information, offshore transaction burdens in national and international legislation, and business procedures through offshore areas.

*Ключевые слова:* офшор, офшорные юрисдикции, ограничения операций с офшорами, противодействие легализации доходов, полученных преступным путем.

*Key words:* offshore, offshore jurisdiction, restrictions of offshore jurisdiction transactions, resisting criminal incomes legislation.

В последние десятилетия широкое распространение в мировой практике ведения бизнеса получили операции, проводимые через офшорные государства или территории (от англ. *off-shore* – вне берега или вне острова). Данный термин первоначально применялся в английской юридической практике в отношении компаний, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств. В самом широком смысле под такими образованиями понимают финансовые центры, привлекающие иностранный капитал путем предоставления специальных налоговых и других льгот иностранным компаниям, зарегистрированным в стране расположения центра [1]. Ряд международных организаций, в первую очередь Международный валютный фонд, используют термин «офшорный финансовый центр» (*offshore financial center*) – часть территории государства (или в некоторых случаях вся территория государства), в пределах которой регистрируются компании иностранных резидентов, которым предоставляется право ведения на льготных (не только налоговых) условиях торговых, финансовых и иных коммерческих операций. Кроме того, в деловой практике применяют понятие «офшорные юрисдикции» (*offshore jurisdiction*), т. е. совокупность правомочий органов государства на определенной территории на основе специального законодательства, которое более благоприятно для нерезидентов, чем для резидентов этого государства [2]. Та-

кие зоны иногда неофициально называют «налоговые убежища» (*tax havens*) – страны, имеющие низкий или нулевой уровень налогообложения на все или некоторые категории прибыли и предлагающие определенный уровень банковской и коммерческой секретности.

По разным оценкам до 100 государств и территорий в настоящее время в той или иной степени предоставляют «услуги» близкие по своему содержанию к офшорным. Объемы финансовых операций, проводимых через офшоры, весьма значительны. До последнего времени офшорная индустрия развивалась чрезвычайно быстрыми темпами и превратилась в глобальный бизнес, который по некоторым подсчетам охватывал примерно половину объема мировых финансовых сделок [3]. По экспертным оценкам в офшорных финансовых центрах по всему миру размещено свыше 2 трлн долл. США [4]. Существенные обороты с офшорами показывает и российская статистика. Так, по данным Министерства финансов Российской Федерации, свыше 40 % внешнеторгового оборота резидентов проходит через офшоры [5, с. 14]. В офшорных зонах было создано несколько десятков тысяч предприятий с российским участием. Что касается Омской области, то в последние годы значительную долю инвестиций из-за рубежа предприятия региона получали от компаний, зарегистрированных на Кипре, Британских Виргинских островах, Гибралтаре и других юрисдикциях, которые могут быть отнесены к категории офшорных [6].



В научной и специальной литературе по поводу рассматриваемого явления существует диаметрально противоположные мнения. С одной стороны, любые операции через оффшоры несут в себе угрозу «вывоза капитала», что может являться результатом совершения преступлений, связанных, в частности, с неуплатой налогов. Такие юрисдикции могут быть использованы и в целях совершения иных преступлений, например, связанных с финансированием терроризма. Очевидно то, что отношение государств-инвесторов к таким образованиям крайне негативное. С другой стороны, проведение финансовых операций с помощью различных оффшорных финансовых инструментов является вполне законным. Ни международное, ни российское законодательство не содержит прямых запретов на совершение указанных действий. Мало того, эти операции являются нормальной практикой хозяйственной деятельности. В оффшорах регистрируются как организации и физические лица, незаконно пытающиеся уйти от налогов, так и вполне законопослушные корпорации, отчисляющие в бюджет стран своего происхождения налоги со своих дивидендов [4].

В качестве преимуществ, которые появляются при осуществлении операций через оффшорные юрисдикции, чаще всего называют следующие:

- упрощенная процедура регистрации: минимальные требования к размеру уставного капитала, низкий уровень уставного капитала (иногда уставный капитал просто декларируется, но не оплачивается), конфиденциальный режим личной информации, возможность трастового управления акциями с помощью местных номинальных владельцев;

- низкие налоговые ставки, а в некоторых оффшорных зонах и отсутствие налога на прибыль;

- отсутствие валютных ограничений, возможность осуществления банковских и иных операций в любой валюте, свободное перемещение прибыли, отсутствие таможенных пошлин и сборов для иностранных инвесторов;

- высокий уровень коммерческой секретности и анонимность реальных владельцев компании, которые реализуются посредством введения институтов номинальных владельцев и номинальных директоров. Раскрытие информации в отношении реальных владельцев фактически невозможно, так как некоторые оффшорные зоны практикуют выпуск акций на предъявителя. В большинстве оффшоров не требуется представления отчетов по ведению

счетов, налоговых деклараций, а также внешний аудит. Счета фирмы могут быть проверены ими только по разрешению владельцев. Единственная форма отчетности большинства компаний – ежегодный финансовый отчет;

- стабильность экономико-политического режима, так как в основном в течение не менее 15 лет с момента регистрации оффшорной компании инвестору гарантируется неизменность условий осуществления предпринимательской деятельности [7]. По поводу последнего преимущества можно высказать определенные сомнения. Многие оффшорные юрисдикции фактически являются зависимыми или контролируемыми со стороны экономически развитых государств (США, Великобритании, Франции). Кроме того, в таких странах не исключена политическая борьба, которая, зачастую, носит закрытый, «клановый» характер.

Наличие общих признаков у оффшорных юрисдикций не исключают их определенную специализацию. Одни юрисдикции благоприятны с точки зрения юридических аспектов личного резидентства: возможность двойного гражданства, льготы в случае приобретения недвижимости или иного вложения в экономику страны, т. е. представление экономической и политической стабильности. Другие могут заинтересовать «потребителя» с точки зрения налогообложения для физических лиц, включая конфиденциальность и отсутствие соглашений о предоставлении информации правоохранительным и налоговым органам других стран. Отдельно выделяют оффшоры, благоприятные для торговых компаний, кредитных организаций (банков) и финансовых компаний, страховых и перестраховочных компаний [2]. Не исключается возникновение и других направлений «специализации» оффшоров либо различные сочетания вышеназванных услуг, что зависит от конъюнктуры рынка и спроса со стороны бизнес-структур, расположенных в государствах, проводящих жесткую финансово-налоговую политику.

Желание предпринимателей увести капиталы в оффшор является вполне экономически объяснимым. «Природа капитала такова, что он концентрируется там, где ему спокойнее и доходнее, и руководствуется выгодой, а не патриотизмом» [5, с. 12]. В основном оффшоры являются элементом так называемого «налогового планирования», а попросту говоря, снижения издержек предприятия на уплату налогов в стране, где оно зарегистрировано.

Вместе с тем бурное развитие оффшоров вызвало обеспокоенность многих государств-

инвесторов, а также ряда связанных с ними международных организаций. На официальном уровне данные опасения высказываются по поводу криминального характера подобного бизнеса, использования его в антидемократических целях, направленных на дискредитацию моральных, этических ценностей, откровенное финансирование терроризма и иную подрывную деятельность [8]. В «борьбе» с оффшорами государства преследуют и иные, в основном финансовые, цели, а именно: воспрепятствовать оттоку капитала и снижению доходной части бюджета, установить контроль за операциями своих налоговых резидентов. Действительно, если внимательно и беспристрастно изучить практику и условия ведения хозяйственной деятельности во многих оффшорных зонах, то вывод очевиден: большинство оффшоров четко ориентированы на банальную «отмывку» капиталов, зарабатывая при этом свои комиссионные доходы [9].

Основными проводниками борьбы с отмыванием средств через оффшоры на межгосударственном уровне являются две организации: Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ, Financial Action Task Force, FATF).

Усиленное давление на оффшоры со стороны международного сообщества началось примерно с 1999–2000 гг. Тогда на Форуме финансовой стабильности был опубликован список «несотрудничающих» государств и территорий, а затем ФАТФ и ОЭСР опубликовали свои «черные» списки государств и территорий, «несотрудничающих» в области борьбы с легализацией доходов, добытых преступным путем и «налоговых гаваней». Впоследствии ОЭСР опубликовала новый перечень государств и территорий, не выполняющих международные стандарты в области обмена налоговой информацией, который был представлен на саммите «Большой двадцатки», посвященном поиску путей преодоления современного мирового финансового кризиса. Список состоит из трех частей: «черного», «серого» и «белого». Надо сказать, что составление таких списков, а особенно критерии, принятые ОЭСР для отнесения государства к той или иной категории, вполне заслуженно подвергаются серьезной критике [10]. Следует согласиться с тем, что в рассматриваемом случае применяются весьма субъективные и формальные подходы к делению государств на «черные» и «белые».

На уровне национальных государств ведущую роль в оказании давления на оффшор-

ные центры принадлежит, безусловно, США. Мощный толчок к развитию институтов противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма в США дали террористические акты 11 сентября 2001 г. Правовой контрмерой правительства США стало издание 26 октября 2001 г. US PATRIOT Act (Патриотический акт), который установил ряд дополнительных мер по борьбе с отмыванием доходов, и прежде всего финансированием терроризма. Казначейство США было наделено правом определять юрисдикции, финансовые институты, чья деятельность может быть связана с отмыванием или финансированием терроризма, и правом вводить специальные меры в отношении подобных юрисдикций и финансовых институтов. Затем, американским банкам было запрещено осуществлять прямые и косвенные корреспондентские отношения с «банками-оболочками» (shell banks), не имеющими физического присутствия в стране регистрации. Банки обязывались получать информацию о владельцах банков, которым они оказывают услуги [11].

Таким образом, в последние годы идет весьма серьезное наступление на институты банковской тайны и конфиденциальности ведения хозяйственной деятельности в оффшорных странах и территориях. Надо сказать, что это наступление имеет некоторый успех. Государства-инвесторы постепенно получают доступ к информации по счетам своих резидентов. В качестве примера можно привести иски США, поданные в 2008–2009 гг., против Швейцарского банка UBS. От банка требовали раскрыть имена 52 тысяч американских клиентов банка, подозреваемых в уклонении от уплаты налогов. Банку пришлось раскрыть информацию по примерно 300 вкладам и выплатить США огромный штраф [12]. Многие оффшоры предприняли меры, хотя и формальные, но направленные на создание правовой базы в области борьбы с легализацией преступных доходов и финансированием терроризма. Некоторыми из них были даже созданы подразделения финансовой разведки, и эти государства присоединились к Группе ЭГМОНТ (Международная организация подразделений финансовой разведки). В настоящее время в большинстве оффшорных юрисдикций при создании компании обязательно требуется наличие определенной «физической оболочки» (substence): офис, телефон, факс, директор, счет в банке и т. п. [5, с. 69–70]

Российское законодательство также содержит ряд положений, регулирующих порядок

осуществления операций и сделок с оффшорными юрисдикциями. Прежде всего в отечественной правовой практике сложилось довольно устойчивое определение «оффшоров». Так, в Налоговом кодексе Российской Федерации при расчете порядка уплаты налога на прибыль (ст. 284) установлено, что в случае, если выплачивающая дивиденды организация является иностранной, налоговая ставка 0 % применяется в отношении организаций, государство постоянного местонахождения которых не включено в утверждаемый Минфином России перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (оффшорные зоны). Вышеназванный перечень содержит весьма обширный список из 44 государств и территорий (по состоянию на март 2010 г.) с весьма разнообразным правовым режимом [13]. Здесь указаны «классические» оффшоры, такие как Британские Виргинские острова, Содружество Доминики, а также государства с менее либеральным режимом хозяйственной деятельности, например Республика Кипр, Княжество Лихтенштейн.

Особо хотелось бы остановиться на тех обременениях операций с оффшорными юрисдикциями, которые предусмотрены банковским законодательством. В соответствии со статьей 28 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» кредитные организации имеют право устанавливать корреспондентские отношения с иностранными банками, зарегистрированными на территориях оффшорных зон иностранных государств, в порядке, определяемом Банком России. Данный порядок определен Указанием Банка России от 7 августа 2003 г. № 1317-У [14]. Понятие «оффшоров», приведенное в указанном нормативном акте полностью соответствует вышеназванному определению, изложенному в Налоговом кодексе Российской Федерации. Однако список государств и территорий, приведенный Банком России, более широкий, нежели список Минфина Российской Федерации (более 50 стран). Банк России разделил рассматриваемые юрисдикции на три группы в зависимости от уровня развития институтов льготного налогообложения и секретности коммерческой информации. В первую группу включены государства и территории, предоставляющие наименее благоприятный оффшорный режим. С банками-нерезидентами, зарегистрированными в этих государствах и на этих территориях, россий-

ские кредитные организации могут устанавливать корреспондентские отношения без ограничений. Строго говоря, многие из государств и территорий, указанных в данной группе, сложно назвать оффшорами. В литературе к этим странам чаще всего применяют термин «псевдооффшорные» юрисдикции. Это, в частности, Швейцария, Люксембург, отдельные штаты США: Вайоминг, Делавэр. В этих зонах не применяются «классические» оффшорные финансовые инструменты, но есть определенные организационно-правовые формы, позволяющие платить только фиксированные сборы [15].

Вторая и третья группы включают в себя юрисдикции, где нерезидентам предоставляется наиболее льготные условия. В эти группы включены многие известные «классические» оффшоры. С банками, которые зарегистрированы на указанных территориях, российские кредитные организации вправе устанавливать корреспондентские отношения в случаях, если они соблюдают одно из следующих условий:

1. Банк-нерезидент имеет размер собственных средств (капитала) не менее суммы, эквивалентной 100 млн евро, на дату последнего представления финансовой отчетности, предшествующую дате заключения договора об установлении корреспондентских отношений, и представил документы с заверенным в установленном порядке переводом на русский язык. Такими документами должны быть копии аудиторских заключений о достоверности финансовой отчетности с приложением форм финансовой отчетности за последние три года деятельности, а также документы, подтверждающие наличие у банка-нерезидента постоянного офиса в государстве, где зарегистрирован банк-нерезидент. Данные документы требуются в целях противодействия проведения операций через «банки-оболочки».

2. Банки-нерезиденты должны по степени долгосрочной кредитоспособности иметь по классификации агентства «Mood's» рейтинг не ниже Aa3, либо не ниже AA по классификации агентства «Standard and Poor»/FITCH Ratings, или являться банком, входящие в 1000 крупнейших банков мира по величине активов по данным справочника «Бэнкерс альманах» (издательство «Reed Business Information», UK).

Вышеназванные условия установления корреспондентских отношений не распространяются на банки-нерезиденты, которые являются по отношению к российским банкам дочерними или основными банками, а также с центральными (национальными) банками иностранных государств и территорий.

Кроме того, российские кредитные организации обязаны формировать резервы на возможные потери под ссуды, предоставленные резидентам оффшорных зон, а также ссудную и приравненную к ней задолженность и иные финансовые инструменты, контрагентами по которым выступают резиденты оффшорных зон. Размер резерва зависит от того, к какой группе отнесен оффшор. Под операции с резидентами 1 группы резерв составляет 0 %, а с резидентами 2 и 3 групп – 25 и 50 % соответственно [16].

Следует отметить некоторую непоследовательность в определении Банком России того или иного государства «непригодным» для установления банковских корреспондентских отношений. Например, с одной стороны, Банк России рекомендовал российским кредитным организациям воздерживаться от установления корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными на территории острова Анжуан и рассмотреть вопрос о прекращении ранее установленных корреспондентских отношений с ними. Причина – информация МИД России о том, что этот остров, входящий в состав Союза Коморы (Союз Коморских островов), не является самостоятельным субъектом международного права, а оффшорная зона, действующая на территории острова Анжуан, создана без согласия правительства Союза Коморы и не является легитимной [17]. С другой стороны, Банк России со ссылкой на информацию Министерства иностранных дел Республики Науру сообщал о прекращении функционирования на территории этого крохотного островного государства (с весьма сомнительной репутацией) оффшорного банковского сектора и отзыве всех лицензий на осуществление банковских операций [18]. Возникает мысль о том, что с этого момента операции с Республикой Науру не носят «подозрительный» характер. Однако Республика Науру почему-то не исключена из списка оффшоров, предусмотренных вышеназванным Указанием № 1317-У, а Банк России не делает никаких выводов по рассматриваемому факту. Следует также отметить, что указания оперативного характера Банка России, в которых он сообщал об изменении статуса указанных территорий, не носят нормативный характер. Соответственно, кредитные организации имеют право не применять их на практике.

У многих экспертов вызывает сомнение целесообразность решения Банка России об исключении Республики Кипр из рассматриваемого списка оффшоров [19]. По итогам

трех кварталов 2009 г. из 9,3 млрд долл. США прямых иностранных инвестиций, поступивших в Россию, на долю Кипра приходится более 2 млрд долл. США (22 %), что больше инвестиций из США, Японии и Германии вместе взятых. Очевидно, что данные денежные средства имеют российское происхождение. Высказывается мнение о том, что вышеназванное решение Банка России упростит процесс легализации российских капиталов. Несмотря на вступление данного государства в Европейский Союз, налоговые льготы для компаний-нерезидентов и многие прочие оффшорные преференции там не отменены.

Все рассмотренные выше обстоятельства не добавляют определенности и ясности в процесс правового регулирования операций с оффшорными государствами и территориями в Российской Федерации.

Как уже ранее было отмечено, в последние годы ведется довольно серьезное наступление на преференции, предоставляемые оффшорными юрисдикциями, со стороны международных организаций, а также государств-инвесторов под лозунгом противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма. Россия также активно включилась в этот процесс. Так, Федеральным законом от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» предусмотрены в качестве операций обязательного контроля операции с денежными средствами и ценными бумагами, если хотя бы одной из сторон является физическое или юридическое лицо, имеющее соответственно регистрацию, место жительства или место нахождения в государстве (на территории), которое (которая) не участвует в международном сотрудничестве в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, либо одной из сторон является лицо, владеющее счетом в банке, зарегистрированном в указанном государстве (на указанной территории). Перечень таких государств (территорий) определяется российским уполномоченным органом – Росфинмониторингом в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации на основе перечней, утвержденных международными организациями, занимающимися противодействием легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, и подлежит опубликованию. К 2007 г. в этот список были включены всего

две страны – Мьянма и Нигерия, а в настоящее время его фактически не существует [20].

Вместе с тем в соответствии со статьей 7 (пункты 5 и 5.1) Закона № 115-ФЗ кредитным организациям запрещено устанавливать и поддерживать отношения с банками-нерезидентами, не имеющими на территориях государств, в которых они зарегистрированы, постоянно действующих органов управления. Кроме того, кредитные организации обязаны предпринимать меры, направленные на предотвращение установления отношений с банками-нерезидентами, в отношении которых имеется информация, что их счета используются банками, не имеющими на территориях государств, в которых они зарегистрированы, постоянно действующих органов управления. Очевидно, что рассматриваемые меры направлены, в основном, против ранее упомянутых «банков-оболочек», которые широко используются при осуществлении расчетов в оффшорных зонах.

Одновременно операции с оффшорными юрисдикциями подвергаются особому контролю в целях противодействия легализации при выявлении организациями – финансовыми посредниками «необычных» сделок.

Так, согласно Положению Банка России от 19 августа 2004 г. № 262-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [21] кредитные организации должны уделять особое внимание операциям, отнесенным к повышенной степени (уровню) риска совершения клиентом операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма. При этом уровень данного риска в числе прочих обстоятельств учитывает (безусловно, в сторону увеличения риска) наличие операций с резидентами государств или территорий, указанных в вышеназванном Указании Банка России № 1317-У, т. е. с оффшорами.

Кроме того, Банком России, Росфиннадзором и ФКЦБ России были разработаны соответствующие рекомендации для организаций финансовых посредников, где в числе признаков и критериев выявления необычных сделок указывается на наличие отношений с нерезидентами, зарегистрированными в оффшорах [22]. Практика показывает, что данные рекомендации практически в неизменном виде включены в правила внутреннего контроля финансовых посредников. Также в последние годы Банк России издавал многочисленные

рекомендации, в которых отмечал необходимость усиления контроля за отдельными видами банковских операций, в том числе и с оффшорными юрисдикциями [23].

Таким образом, в настоящее время у правительств многих государств есть большое желание установить как минимум препятствия «перетеканию» денег в оффшорные юрисдикции, как максимум – вернуть размещенные там капиталы и обложить их разнообразными поборами. Однако необходимо признать, что введение прямых запретов на проведение операций с оффшорами, как предлагают некоторые авторы [24], не даст должного эффекта. Во-первых, скорее всего, юридические и физические лица все равно найдут «лазейки» в законодательстве, которые позволят им увести свою прибыль от налогообложения. С большой долей уверенности можно утверждать, что запрет на операции в оффшорных финансовых центрах не увеличит, а сократит налоговые поступления. Как правило, полученная прибыль облагается в оффшорах низкими налогами, а затем возвращается в страну-инвестор в виде дивидендов и прироста капитала, облагаемых налогами по обычным ставками. Данные поступления компенсируют упущенную выгоду от вывоза капитала за рубеж. Можно согласиться с мнением о том, что активный вывоз капитала из государства в большей степени свидетельствует о неэффективности проводимой там инвестиционной и налоговой политики, которая только способствует этому процессу [5, с. 12].

Во-вторых, решение о запрете свободного перемещения капитала, в том числе и в оффшорные зоны, может быть реализовано в государстве с полностью закрытой экономикой. Возврат к такому способу ведения внешней торговли в России на современном этапе представляется маловероятным.

Соответственно, требуется разработка иных мер правового регулирования рассматриваемых отношений. Наиболее вероятный сценарий развития событий в данной сфере – продолжение наступления на институты банковской и коммерческой тайны [25]. В этом направлении продолжится давление на оффшорные юрисдикции путем опубликования различных «черных» списков с целью повышения транспарентности и качества обмена информацией с надзорными органами стран-инвесторов, принятия международных налоговых стандартов ОЭСР [4]. Такие стандарты уже приняты многими оффшорами: Барбадосом, Джерси, Маврикием, Американскими Виргинскими остро-

вами, Бермудами, Британскими Виргинскими островами и Каймановыми островами. Достигнута договоренность о скором принятии стандартов с Багамами, Белизом, Лихтенштейном, Панамой и Сингапуром.

В результате высказывается предположение о том, что в условиях усиления финансового контроля со стороны государств-инвесторов, фактического свертывания институтов банковской тайны, практика ведения бизнеса через оффшоры в ближайшее время может потерять значительную долю своей привлекательности [9]. С другой стороны, учитывая весьма серьезное лоббирование со стороны многих финансовых групп, заинтересованных в существовании оффшорных зон, следует согласиться с мнением о том, что процессы налогового планирования посредством оффшорных инструментов под воздействием современных экономических условий будут лишь модернизироваться [10].

Таким образом, представляется, что оффшоры в ближайшее время полностью не исчезнут. Отдельные обременения на операции с оффшорами в международном и национальном законодательстве, безусловно, останутся. Скорее всего, большинство таких юрисдикций выполнят формальные требования международных организаций в области раскрытия информации. Государства-инвесторы получают доступ к интересующей их информации о налогоплательщиках, которую они смогут использовать как для внутренних целей (например, налоговых), так и для целей противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.

2. Саркисов А.К. Оффшорные юрисдикции: доктринальный аспект правоприменения // Административное и муниципальное право. – 2009. – № 10. – С. 76–82.

3. Яковлева Р.Р. Оффшорные зоны и теневая экономическая деятельность // Банковское право. – 2005. – № 3. – С. 42–44.

4. Хеджази У. Роль оффшорных центров в мировой экономике // The Banker. – 2010. – № 1008. – С. 96–97.

5. Туник И.Ю., Поляков В.А. Оффшоры: пособие по увеличению прибыли. – СПб.: Питер, 2008. – 234 с.

6. Основные экономические и социальные показатели Омской области / Омкстат. – Омск, 2000–2009.

7. Шатилова Е.Е. Проблемы правового регулирования создания и деятельности оффшорных компаний // Юридический мир. – 2007. – № 5. – С. 41–44.

8. Грищенко А.В. Оффшорный бизнес как элемент налогового планирования // Налоговое планирование. – 2008. – № 3. – С. 65–79.

9. См.: V. & John Pepper. Менеджер мафии. Кесарю кесарево. Том II. – М.: ММ «Медиа Дистрибьюшн», 2006. – С. 35–59.

10. См.: Корягин Д.Е. Изменения в законодательстве стран – членов ОЭСР и их влияние на тенденции международного налогового планирования // Налоговый вестник. – 2009. – № 11. – С. 165–168.

11. Прошунин М.М. Развитие международной системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма: правовой аспект // Финансовое право. – 2009. – № 11. – С. 113–137.

12. Бирюков Ю.С. Легализация денежных средств и финансовый кризис // Российская юстиция. – 2009. – № 11. – С. 2–4.

13. Приказ Минфина РФ от 13 ноября 2007 г. № 108н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 50 (10 декабря) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

14. Указание Банка России от 7 августа 2003 г. № 1317-У «О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорных зонах)» // Вестник Банка России. – 2003. – № 51 (17 сентября) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

15. См.: Будалин С. Оффшорные реалии налогового планирования // ЭЖ-Юрист. – 2005. – № 44. – С. 17–21.

16. Указание Банка России от 22 июня 2005 г. № 1584-У «О формировании и размере резерва на возможные потери под операции кредитных организаций с резидентами оффшорных зон» // Вестник Банка России. – 2005. – № 38 (27 июля) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

17. Письмо Банка России от 9 июня 2004 г. № 62-Т «Об отношениях кредитных организаций с банками, зарегистрированными на территории острова Анжуан» // Вестник Банка России. – 2004. – № 34 (16 июня) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

18. Письмо Банка России от 11 декабря 2003 г. № 171-Т «Об оффшорном банковском секторе республики Науру» // Вестник Банка России. – 2003. – № 69 (17 декабря) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

19. Указание Банка России от 8 февраля 2010 г. 3 2394-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 7 августа 2003 года № 1317-У «О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорных зонах)» // Вестник Банка России. – 2010. – № 16 (17 марта) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

20. См.: Приказ Росфинмониторинга от 24 января 2007 г. № 13 «О признании утратившим силу Приказа Федеральной службы по финансовому мониторингу от 24 апреля 2006 г. № 53» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 11 (12 марта) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

21. Вестник Банка России. – 2004. – № 54 (10 сентября) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

22. См.: Письмо Банка России от 13 июля 2005 г. № 99-Т // Вестник Банка России. – 2005.

– № 37 (20 июля); Приказ Росфинмониторинга от 8 мая 2009 г. № 103 «Об утверждении Рекомендаций по разработке критериев выявления и определению признаков необычных сделок» // Финансовая газета. – 2009. – № 39 (24 сентября); Распоряжение ФКЦБ России от 3 июля 2002 г. № 613/р «О методических рекомендациях по реализации профессиональными участниками рынка ценных бумаг требований Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» // Вестник ФКЦБ России. – 2002. – № 6 (28 июня) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

23. См.: письма Банка России от 13 марта 2008 г. № 24-Т // Вестник Банка России. – 2008. – № 13 (19 марта); от 1 ноября 2008 г. № 137-Т // Вестник Банка России. – 2008. – № 63 (7 ноября) // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

24. *Нардина О.В.* Проблемы реализации требований российского законодательства по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в финансово-кредитной системе // Банковское право. – 2008. – № 3. – С. 24–29.

25. *Эдамс К.* Год борьбы с банковской тайной не принес результатов // MoneyLaundering.com, January 13, 2010.

## ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ПОТРЕБНОСТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРЕНИНГА ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

### RATING OF CUSTOMER SERVICE TRAINING EFFICIENCY

**Т.Д. Синявец, Е.В. Ткачева**  
**T.D. Sinyavets, E.V. Tkacheva**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Повышение уровня профессионального развития работников становится актуальной задачей многих отечественных организаций, особенно остро стоит вопрос обучения персонала качественной работе с клиентами. Компании, занимающиеся сервисным и торговым обслуживанием, вкладывают большие средства в обучающие программы, поэтому перед ними стоит вопрос об оценке эффективности вложений. Сложность оценки обучения заключается в многообразии получаемых результатов: экономических, социальных, потребностных, целевых. В статье рассматривается технология оценки потребностной эффективности тренинга по работе с клиентами, поскольку удовлетворение потребностей участников тренинга и лиц, занимающихся его организацией, является базисом для достижения социально-экономических результатов деятельности организации.

The article deals with rating technology of need training efficiency on customer service, the latter seems to be pressing when a lot of national companies tackle the urgent problem of upgrading their staff expertise. Servicing and retailing companies invest a lot into training programs and don't want to waste the money. Due to variety of economic, social, target and needed effects to measure the training efficiency is not that easy, so both satisfied sides of training (participants and organizers) determine social and economic performances of company.

*Ключевые слова:* персонал, обучение персонала, тренинг, потребностная эффективность, субъекты управления.

*Key words:* staff, personnel training, efficiency of needs, management entities.

Тренинг по работе с клиентами становится одним из популярных методов профессионального обучения персонала на российских предприятиях. С его помощью удается в короткие сроки добиться значимых результатов в изменении поведения работников в сторону их клиентоориентированности, что весьма актуально для большинства компаний, оказывающих услуги, и чье существование и развитие зависит от качества обслуживания клиентов. Крупные компании вкладывают большие средства в обучение сотрудников, работающих с клиентами, поэтому довольно часто возникает вопрос об эффективности такого рода вложений.

Рассматривать проблему эффективности тренинга по работе с клиентами, исходя из традиционных экономических подходов, не совсем правильно, поскольку экономический эффект, получаемый от привлечения и удержания клиентов, существенным образом зависит от

степени удовлетворенности сотрудников своей трудовой деятельностью в организации. В результате встает вопрос об оценке потребностной эффективности тренинга как одного из методов обучения персонала. Следует отметить, что под потребностной эффективностью понимают «характеристику степени реализации в целевых ориентирах управления персоналом и его результатах наиболее актуальных потребностей субъектов и объектов управления» [1, с. 50]. Значение потребностной эффективности проявляется в том, что без достижения определенного баланса интересов заинтересованных субъектов в целях менеджмента и расходования ресурсов по их достижению невозможно добиться значимых результатов в функционировании и развитии организации. При ее оценке следует учитывать потребности основных субъектов, включенных в процесс управления персоналом и организацией (отдельную процедуру, технологию, мероприятие), но при этом акцент нужно делать не на максимальное удов-



летворение всех потребностей заинтересованных субъектов (это практически невозможно, да и не целесообразно), а на необходимость найти такое соотношение в удовлетворении потребностей (их баланс), с которым согласились бы все основные участники процесса (действия, мероприятия).

Актуальность оценки потребностной эффективности тренинга по работе с клиентами обусловлена, во-первых, ее высокой практической значимостью. Дело в том, что возможности оценки эффективности тренинга в традиционном экономическом смысле ограничены (сложно определить и измерить результаты обучения в короткие сроки, зависимость результатов использования полученных знаний в практической работе от индивидуальных особенностей личности). Систематическое проведение такой оценки позволяет определить и удовлетворить потребности различных субъектов, заинтересованных в проведении тренинга и его результатах, а также выявить проблемы и повысить эффективность тренинговых мероприятий. Во-вторых, в настоящее время технология оценки потребностной эффективности тренингов, в том числе и по работе с клиентами, отсутствует, а запросы практики управления в такой методике существуют. Тем более, что сфера ее применения не ограничивается только оценкой обучающих мероприятий.

Исследовав публикации по данной теме, можно отметить, что основные теоретические разработки вопросов оценки эффективности тренинга принадлежат западным специалистам, в первую очередь Д. Киркпатрику и Дж. Филиппу, чья модель широко используется современными компаниями применительно к различным обучающим программам. Другие подходы к оценке эффективности обучения строятся в большинстве случаев на названных моделях, например: оценка по целям Тайлера, модель Скривенса, модели Б. Аарона, П. Кирнса. В России вопросами оценки эффективности тренинга занимаются главным образом специалисты-практики, например Ю. Ужакина, О. Дугина, В. Кобзева. Выполненный анализ работ показал, что единый подход к оценке эффективности тренингов не сложился, а вопросам оценки потребностной эффективности вообще не уделяется внимания.

В ответ на запрос ОАО «Газпромнефть-Омск» об оценке эффективности тренинга по работе с клиентами, проводимого с операторами заправочных станций, авторами было проведено исследование и предложена технология оценки потребностной эффективности тренинга, которая будет изложена ниже.

В ОАО «Газпромнефть-Омск» программа обучения по профессии «оператор заправочных станций» предполагает проведение тренинга по работе с клиентами общей продолжительностью 24 часа. Помимо подготовки новых рабочих, на предприятии осуществляется повышение квалификации операторов заправочных станций также с помощью тренинга. В компании существует стандарт повышения разрядов операторов заправочных станций, который предусматривает прохождение рабочими дистанционного обучения с последующим выполнением тестовых заданий, а также 8-часового тренинга «Эффективное обслуживание клиентов» с последующим зачетом.

Тренинг проводится силами специалистов отдела обучения и развития персонала в учебной группе численностью до 20 человек. Его проведение внутренним тренером позволяет учесть специфику предприятия и приоритеты в обслуживании клиентов, а также потребности ключевых заинтересованных в проведении тренинга субъектов. Проведенное исследование целей и условий организации тренинга по работе с клиентами позволило включить в группу заинтересованных субъектов – участников тренинга, их непосредственных руководителей, специалистов отдела по обучению персонала, высшего руководства предприятия.

Выбор тренинга в качестве метода обучения работе с клиентами обусловлен необходимостью развития у его участников навыков взаимодействия с клиентами, формирования поведения, соответствующего ожиданиям клиентов. Активность участников, необходимость самостоятельного поиска ответов, продумывания вариантов поведения, разыгрывания ролей, разнообразие упражнений обеспечивают позитивный настрой, позволяют использовать накопленный в профессиональной деятельности опыт, улучшают усвоение материала, формируют поведенческие характеристики, что ведет к повышению эффективности занятий. Программа тренинга предусматривает выполнение упражнений по этапам работы с клиентами: установлению контакта, проведению презентации, работе с возражениями (в конфликтных ситуациях) и завершению контакта.

Следует отметить значимость тренинга по работе с клиентами для предприятия. Систематическое обучение формирует и развивает у операторов АЗС знания, умения и навыки (ЗУН), а применение их в повседневной работе позволяет повысить качество обслуживания, что выражается в удержании клиентов и привлечении новых. Соответственно, обеспечивается рост объема реализации нефтепродуктов

и сопутствующих товаров, а значит, и рост прибыли. Разумеется, тренинг не является единственным фактором роста прибыли. Тем не менее он вносит вклад в улучшение результатов деятельности предприятия. Учитывая значимость тренинга по работе с клиентами, а также систематичность его проведения и значительные масштабы с точки зрения количества обучающихся, важно обеспечить удовлетворение потребностей заинтересованных в нем субъектов, следовательно, оценить потребностную эффективность.

В основу технологии оценки потребностной эффективности тренинга по работе с клиентами положена модель, предложенная Д. Киркпатриком. Эта модель предполагает оценку эффективности обучения персонала на четырех уровнях: реакция, усвоение, поведение, результат [2].

Первый уровень – «реакция». Данный уровень предполагает оценку восприятия тренинга его участниками, их удовлетворенности; оцениваются впечатления участников об организации и результатах тренинга, о тренере. Для оценки реакции используется обратная связь с участниками – по результатам дня, по результатам всего курса (чаще в виде анкеты). Важно фиксировать также неформальную реакцию участников в процессе проведения тренинга. Значение оценки на данном уровне состоит в том, что удовлетворенность участников тренингом формирует позитивный настрой на протяжении всего тренинга, повышение заинтересованности и внимания, а значит, создает предпосылки эффективного усвоения.

Второй уровень – «усвоение» представляет собой оценку достижения следующих результатов тренинга: изменения отношений; приобретения знаний, умений и навыков, без которых невозможно изменение трудового поведения. Для оценки усвоения используется индивидуальная оценка участников по окончании тренинга (например, тест, экзамен); сравнение оценок до и после тренинга.

Третий уровень – «поведение» предполагает оценку применения полученных знаний, умений и навыков на рабочем месте. Относительно тренинга по работе с клиентами данный этап является ключевым, поскольку, как уже отмечено в начале работы, именно поведение персонала формирует удовлетворенность клиентов. Для получения информации о поведении используется, например, оценка методом «тайного посетителя», сопоставление уровней компетенций участников до и после тренинга.

Четвертый уровень – «результат». Оценку результативности обучения удобнее всего

осуществлять через бизнес-результаты, вклад в результаты работы организации (например, увеличение числа клиентов). Если говорить о тренинге по работе с клиентами, он оказывает влияние на бизнес-результаты, наряду с многими другими факторами. Поэтому авторами разработана модель влияния тренинга на бизнес-результаты организации и представлена на рис. В ходе оценки тренинга важно установить результаты, на которые ЗУНЫ, полученные в ходе тренинга, оказывают существенное влияние. Но поскольку результаты тренинга сложно измерить количественно, можно сопоставлять их с целями заинтересованных субъектов.

Многие компании ограничиваются оценкой только первого уровня эффективности. Дело в том, что чем выше уровень оценки эффективности обучения по шкале Д. Киркпатрика, тем сложнее и трудозатратнее его оценка. По данным исследования «Специфика корпоративного обучения-2008 год» [2], только 18 % опрошенных компаний используют все четыре уровня оценки по Д. Киркпатрику. Такую оценку по всем уровням модели следует проводить лишь в отношении долгосрочных дорогостоящих программ.

Изучив особенности деятельности ОАО «Газпромнефть-Омск», сложившиеся требования к обучению операторов заправочных станций, авторами была разработана технология оценки потребностной эффективности тренинга по работе с клиентами, включающая три стадии оценки потребностей основных субъектов управления, заинтересованных в результатах тренинга.

Первая стадия оценки потребностной эффективности тренинга по работе с клиентами для операторов заправочных станций (далее – тренинг) – подготовительная.

Первый этап – выявление потребностей основных групп ключевых субъектов, заинтересованных в тренинге: руководителей высшего звена, старших операторов, операторов заправочных станций; подразделения по обучению и развитию персонала, в том числе тренера.

Исследование ожиданий от обучения (потребностей) осуществляет подразделение по обучению и развитию персонала предприятия путем ежегодного проведения анкетирования перечисленных выше заинтересованных субъектов.

Второй этап – определение и оценка ключевых факторов эффективности тренинга, которые влияют на применение участниками умений и навыков в практической деятельности, выявленных в ходе исследования потребностей ключевых субъектов. Например, в ходе прове-

денного исследования в качестве ключевых субъектами выбраны два фактора, влияющих на результаты тренинга: мотивация к обучению и внутренняя клиентоориентированность, которые следует учитывать при оценке эффективности тренинга. Для оценки силы влия-

ния и значимости факторов привлекаются: подразделение по обучению и развитию персонала, а также представители отдела маркетинга, рекламы и бренда, отдела мотивации и заработной платы, отдела кадрового учета и подбора, управления розничных продаж.



Рис. 1. Модель влияния тренинга на бизнес-результаты \*

\* Составлена с использованием работы Ю. Павленко [4].

Третий этап – обработка собранной информации и анализ результатов исследования потребностей субъектов. Подразделение по обучению и развитию персонала выявляет ключевые потребности субъектов (операторов заправочных станций, старших операторов, представителей руководства) и соотносит их с программой исследования (собственными потребностями, т. е. потребностями подразделения по обучению и развитию персонала), после чего вносит в нее коррективы.

Четвертый этап – разработка или корректировка целей, задач и показателей эффективности тренинга для трех (четырёх) уровней оценки, в соответствии с моделью Д. Киркпат-

рика. Разработку (корректировку) осуществляет подразделение по обучению персонала, при необходимости привлекая в качестве экспертов, например, руководителей.

В таблице 1 представлены цели, задачи и показатели оценки эффективности тренинга по работе с клиентами для операторов АЗС ОАО «Газпромнефть-Омск», разработанные с использованием результатов проведенного исследования потребностей субъектов, заинтересованных в тренинге, и экспертных оценок (начальника отдела по обучению и развитию персонала и тренеров), а также теоретических работок Т.Д. Синявец [5].

Таблица 1

## Цели, задачи и показатели оценки эффективности тренинга по работе с клиентами

Этап	Цель оценки	Цель тренинга	Задачи	Показатели эффективности	Норматив
Реакция	Оценить удовлетворенность тренингом его участников	Обеспечить положительное впечатление от участия в тренинге	1) Обеспечить удовлетворенность содержанием материала (участники оценивают его как «новый, интересный, практически применимый»); 2) Обеспечить удовлетворенность участников работой тренера (эмоциональный настрой, скорость работы, понятность). 3) Обеспечить удовлетворенность организационными условиями	1) Средний балл анкеты по группе; или 2) Средний балл «мишени» по группе; 3) Средний балл по блокам анкеты: 3.1. Показатель «удовлетворенность содержанием тренинга», 3.2. Показатель «впечатление от работы тренера», 3.3. Показатель «впечатление от организационных условий»	1) Не менее 7,2 баллов, 2) не менее 4 баллов, 3.1. не менее 2,4 балла, 3.2. не менее 3,2 баллов, 3.3. не менее 1,6 балла
Усвоение	Оценить удовлетворение потребности участников в формировании ЗУН	Сформировать ЗУН по вопросам обслуживания клиентов в соответствии с потребностями участников и подразделения по обучению и развитию персонала	1) Сформировать знания стандарта обслуживания клиентов (техник презентации, правил работы с «трудными клиентами», профилактики и снятия стресса, порядка рассмотрения типовых жалоб). 2) Сформировать умения и навыки: – презентации акции, – работы с возражениями	1) Процент выполнения заданий итогового теста, 3) Увеличение процента правильных ответов по тесту (до и после обучения), 4) Средний балл оценочного листа по упражнению 1, 5) Средний балл оценочного листа по упражнению 2	1) Не менее 80 % у 90 % участников; 2) не менее чем на 30 %, не менее чем у 90 % участников; 3) не менее 10,4 балла, не менее чем у 90 % участников; 4) не менее 4,9 баллов, не менее чем у 90 % участников
Поведение	Оценить удовлетворение потребностей непосредственных руководителей в изменении поведения сотрудников, прошедших обучение	Обеспечить применение полученных в ходе тренинга ЗУН в практической деятельности	1) Сотрудник отмечает положительные изменения в своем поведении при обслуживании клиентов. 2) Непосредственный руководитель отмечает изменения в поведении сотрудника при обслуживании клиентов. 3) Обеспечить снижение количества жалоб клиентов на качество обслуживания, поступающих по «горячей линии»	1) Балл листа самооценки. 2) Балл оценочного листа. 3) Показатель оценки «тайного посетителя». 4) Абсолютное изменение количества жалоб, поступающих на «горячую линию»	1) Не менее 41 балла, не менее чем у 90 % участников; 2) не менее 41 балла, не менее чем в 90 % оценочных листов; 3) не менее 92 % по АЗС; 4) не нормируется, оценивается динамика (снижение)
Результат	Оценить удовлетворение потребностей руководителей	Обеспечить улучшение бизнес-показателей АЗС	1) Обеспечить рост объема реализации нефтепродуктов на АЗС. 2) Обеспечить рост объема реализации сопутствующих товаров на АЗС	Темп роста объема реализации нефтепродуктов на АЗС. Темп роста объема реализации сопутствующих товаров на АЗС	Не нормируются, оценивается динамика (увеличение)

Вторая стадия оценки потребностной эффективности тренинга представляет собой собственно оценку эффективности тренинга. Она включает четыре этапа.

Этап первый – оценка «реакции участников».

Оценка «реакция» по представленным в таблице 1 показателям проводится подразделением по обучению и развитию и включает в себя:

- во-первых, оценку, проводимую тренером в ходе занятий (наблюдение, беседа с участниками в неформальной обстановке и т. д.);
- во-вторых, формализованную оценку по окончании тренинга. Авторами был разработан

инструментарий для проведения оценки – это анкета, специальные упражнения. Следует вновь подчеркнуть, что оценка на уровне «реакция» в модели Д. Киркпатрика позволяет определить эффективность тренинга с точки зрения его участников – операторов заправок станций.

Второй этап оценки эффективности тренинга – «усвоение».

Подразделение по обучению персонала проводит оценку «усвоение» в три этапа: 1) до начала занятий («срез» знаний), 2) текущую оценку в ходе занятий, 3) итоговую оценку.

Оценка эффективности тренинга на данном уровне, наряду с оценкой «реакции», по-

зволяет оценить эффективность тренинга с точки зрения его участников.

Третий этап оценки – «поведение».

Оценка «поведение» осуществляется по представленным в таблице 1 показателям подразделением по обучению и развитию персонала в три этапа:

1) текущая оценка в ходе занятий (проводится тренером);

2) итоговая оценка, проводимая тренером после окончания занятий;

3) посттренинговая оценка. Проводится подразделением по обучению и развитию персонала через месяц после проведения тренинга. При этом субъектами оценки выступают не только участники тренинга – операторы АЗС, но и их непосредственные руководители – старшие операторы и мастера.

Оценка на уровне «поведение» позволяет сделать вывод об эффективности тренинга с точки зрения удовлетворения потребностей непосредственных руководителей участников тренинга – старших операторов и мастеров.

Наконец, четвертый этап оценки эффективности тренинга – «результат».

Оценку «результата» следует проводить посредством анализа информации о финансовых и маркетинговых результатах деятельности АЗС на основе представленных в таблице 1 показателей. Ответственным за проведение оценки является подразделение по обучению и развитию персонала, которое может запрашивать необходимую информацию у отдела маркетинга, рекламы и бренда, финансово-эконо-

мической службы, управления розничной реализации, управления реализации сопутствующих товаров.

Оценка на данном уровне позволяет измерить эффективность тренинга с точки зрения удовлетворения потребностей в первую очередь представителей руководства предприятия.

Результаты оценки на каждом из этапов субъект «Подразделение по обучению и развитию персонала» вносит в сводный бланк оценки.

Достижение запланированного уровня показателей, свидетельствующее о реализации целей и задач тренинга на всех четырех уровнях, означает, что потребности всех четырех групп субъектов удовлетворены и можно говорить о высокой потребностной эффективности тренинга по работе с клиентами.

Эффективным, с точки зрения данной технологии, является тренинг, позволяющий достичь баланса значимых интересов всех заинтересованных в его проведении субъектов (см. таблицу 2): удовлетворить потребности операторов АЗС в отвлечении от работы и позитивном настрое, при этом сформировать знания и навыки обслуживания клиентов (удовлетворив потребности операторов АЗС, подразделения по обучению персонала, а также старших операторов и мастеров АЗС); обеспечить их применение в практической деятельности (удовлетворив потребности старших операторов и мастеров АЗС) и внести вклад в увеличение объемов реализации нефтепродуктов и сопутствующих товаров.

Таблица 2

**Баланс потребностей субъектов, заинтересованных в тренинге по работе с клиентами\***

Уровень оценки	Потребность	Субъекты, заинтересованные в проведении тренинга и его результатах			
		Участники тренинга (операторы АЗС)	Непосредственные руководители (старшие операторы, мастера АЗС)	Высшее руководство	Подразделение по обучению и развитию персонала
Реакция	Хорошо провести время (отвлечься от работы, получить позитивный настрой)	++			+
Усвоение	Сформировать знания по вопросам обслуживания клиентов, навыки обслуживания клиентов (правила работы с «трудными» клиентами, порядок рассмотрения жалоб, профилактика и снятие стресса, проведение презентаций)	++	+		++
Поведение	Обеспечить применение новых ЗУН в повседневной работе, улучшить результаты оценки «тайного посетителя»		++		+
Результат	Улучшить бизнес-результаты: увеличить объем реализации нефтепродуктов, сопутствующих товаров			++	+

\* Знаком «++» отмечены наиболее значимые потребности, выявленные по результатам исследования потребностей, знаком «+» – потребности, находящиеся на втором или третьем месте по значимости.

Третья стадия оценки – заключительная – это анализ полученных результатов, представленных в сводном бланке оценки. Подразделение по обучению и развитию персонала:

– анализирует сводные результаты оценки потребностной эффективности, оценивает рассчитанные показатели эффективности тренинга. Соответствие показателей нормативным значениям свидетельствует об удовлетворении потребностей субъектов;

– выявляет показатели, отклоняющиеся от нормативных значений, анализирует причину отклонений;

– разрабатывает рекомендации по устранению выявленных отклонений и реализует соответствующие мероприятия, например, вносит изменения в программу тренинга.

Предложенная авторами технология оценки потребностной эффективности тренинга была опробована в ОАО «Газпромнефть-Омск», ее результаты (удовлетворение ключевых субъектов, заинтересованных в тренинге) представлены в таблице 3.

Т а б л и ц а 3

**Ключевые потребности четырех групп субъектов, заинтересованных в тренинге по работе с клиентами для операторов АЗС**

	<i>Операторы (80)</i>	<i>Старшие операторы (40)</i>	<i>Отдел обучения (3)</i>	<i>Руководители (2)</i>
<b>Возможные</b>	Знания – 87,5 %. Умения и навыки – 72,5 %. Отвлечение, позитивный настрой – 70 %.  <b>Реакция и усвоение</b>	Знания – 90 %. Умения и навыки – 75 %. Отвлечение – 65 %. Уменьшение количества жалоб – 50 %.  <b>Усвоение и поведение</b>	          <b>Реакция, усвоение, поведение</b>	Все. Жалобы и увеличение реализации сопутствующих товаров (по 1 ответу «сложно сказать»). В том числе результат
<b>Значимые</b>	<b>Реакция и усвоение</b> отвлечение, умения–навыки, знания. Незначимые: увеличение объема реализации	<b>Усвоение и поведение</b> 1) новые знания, 2) умения и навыки, 3) улучшение результатов оценки тайного клиента	<b>ЗУН</b> Отвлечение. Результаты «тайного посетителя».  <b>Усвоение</b>	<b>Результат</b> Увеличение объема реализации нефтепродуктов, сопутствующих товаров
<b>Сложности</b>	Разрешение конфликтов – 77,5 %; презентация (35 %)	Разрешение конфликтов – 51,1 %; презентация (24 %)		Разрешение конфликтов; презентация; выяснение потребностей
<b>Практические задания</b>	1) Правила работы с «трудными» клиентами – 85 %; 2) порядок рассмотрения жалоб – 60 %; 3) профилактика и снятие стресса – 55 %; 4) презентация акций – 50 %	1) Правила работы с «трудными» клиентами – 70 %; 2) профилактика и снятие стресса – 62,5 %	1) Техники выяснения потребностей, 2) правила работы с «трудными» клиентами, 3) порядок рассмотрения жалоб клиентов, 4) профилактика и снятие стресса	1) Профилактика и снятие стресса – 3; 2) правила работы с «трудными» клиентами; 3) техники выяснения потребностей – 2, 4) презентация акций – 2, 5) порядок расчетов – 2, 6) правила завершения контакта – 2
<b>Факторы</b>	1) Улучшение работы отделов и служб компании, поддерживающих работу операторов – 62,5 %; 2) изменение системы оплаты – 55 %; 3) поддержка старшего – 55 %; 4) собственное желание – 53	1) Улучшение работы отделов и служб компании, поддерживающих работу операторов – 61,3 %; 2) желание сотрудников применить ЗУН – 35,5 %	1) Работа тренера, 2) поддержка старшего, 3) собственное желание, 4) улучшение работы отделов и служб компании, поддерживающих работу операторов	1) Поддержка старшего – 3, 2) изменение системы оплаты – 3, 3) улучшение работы отделов и служб – 2, 4) собственное желание – 2

Кроме того, авторами были рассчитаны трудозатраты на проведение оценки эффективности тренинга и их стоимостное выражение, которое показало, что при отлаженном процессе сбора информации сама процедура оценки эффективности тренинга весьма высокая.

Таким образом, в статье представлена технология оценки потребностной эффективности тренинга по работе с клиентами, проводимого для операторов заправочных станций ОАО «Газпромнефть-Омск», состоящая из четырех стадий. Специфика предлагаемой технологии

оценки потребностной эффективности тренинга определяется следующими основными моментами:

1. Технология базируется на измерении потребностной эффективности, что предполагает выявление потребностей заинтересованных субъектов и определение полноты их достижения в результате тренинга.

2. В качестве теоретической основы технологии выбраны четыре уровня модели Д. Киркпатрика.

3. Оценочные показатели на каждом из четырех уровней выбраны, исходя из ключевых потребностей (целей, ожиданий) заинтересованных субъектов.

4. Оценка эффективности тренинга предполагает учет ключевых факторов эффективности тренинга, выявленных, исходя из ожиданий заинтересованных субъектов.

5. Процедура оценки эффективности осуществляется в трех временных интервалах – «до», «во время» и «после тренинга».

---

1. Контроллинг и аудит персонала: учебник / под ред. В.С. Половинко. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2007. – 672 с.

2. Результаты исследования «Специфика корпоративного обучения – 2008 год». – URL: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=11411>

3. *Апенько С.Н.* Оценка компетенций магистров и бакалавров в системе менеджмента образовательных услуг // Известия Иркутской экономической академии. – 2009. – № 4. – С. 88–92.

4. *Павленко Ю.А.* Эффективность тренинга. – URL: [www.rdc-training.ru/case/effekt/](http://www.rdc-training.ru/case/effekt/)

5. *Синявец Т.Д.* Теоретические подходы к оценке эффективности управления персоналом // Вестник Воронежского университета. Серия «Экономика и управление». – 2005. – № 1. – С. 90–96.

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

### RUSSIAN DISTRICTS: REGIONAL DEMOGRAPHIC INEQUALITY

А.Е. Миллер, М.А. Миллер

A.E. Miller, M.A. Miller

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье рассматриваются показатели демографического развития федеральных округов РФ за последние годы. Отмечаются различия демографического развития федеральных округов, обусловленные показателями рождаемости, смертности, миграции. Отдельное внимание уделено демографической ситуации в Центральном, Уральском и Южном федеральных округах.

This article considers demographic development indices in Russian districts recently. It highlights demographic distinctions there determined by death and birth rate, migration figures, with demographic events in Central, Ural and South districts being analyzed, in particular.

*Ключевые слова:* демографическое развитие, рождаемость, смертность, миграционный прирост, население, федеральный округ.

*Key words:* demographic development, death rate, birth rate, migration increase, population, federal district.

Демографическое развитие России в последние годы отличается рядом позитивных тенденций: растет рождаемость, снижается смертность, увеличивается миграционный прирост населения. Остаются и проблемы: продолжается естественная убыль населения страны, не снижается уровень заболеваемости, остаются высокими показатели инвалидизации, сохраняется сложная ситуация с распространением социально-патологических проблем (алкоголизм, наркомания, преступность и т. п.).

Наряду с отмеченными выше общими тенденциями, в РФ наблюдается неоднородность функционирования разных территорий, ведущая к формированию разнонаправленных векторов регионального демографического развития. При этом отклоняющиеся от общероссийской динамики примеры, характерные для отдельных регионов, могут определять общее демографическое развитие тех федеральных округов страны, к которым они относятся.

В 2007–2008 гг. населения страны сократилось на 105 тыс. чел. [1] или на 0,1 %, при этом снижение численности граждан было отмечено в 5 федеральных округах (далее – ФО) из 7, в Уральском и Южном ФО был зафиксирован прирост населения на 14 тыс. чел. (0,1 %) и 67 тыс. чел. (0,3 %) соответственно.

В Южном ФО увеличение численности населения стало возможным не только благодаря северокавказским республикам (Дагестан, Ингушетия и др.), но и за счет Краснодарского (0,4 %) и Ставропольского (0,1 %) регионов, а также Астраханской области (0,4 %). В Уральском округе сохранился темп прироста населения, отмеченный годом ранее и так же, как и в 2007 г., это стало возможным благодаря одному субъекту федерации – Тюменской области (включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО), поскольку во всех остальных регионах данного округа (Курганской, Свердловской и Челябинской областях) наблюдалась убыль населения, достигающая 0,8 %. При этом Тюменская область наряду с Москвой являются единственными регионами страны, где за период сокращения численности граждан РФ в 1990-х гг. и 2000-х гг. отмечался прирост населения.

По данным за 2000–2008 гг. ожидаемая продолжительность жизни в России увеличилась на 2,54 лет (с 65,34 до 67,88 лет), при этом у мужчин она выросла на 2,8 лет, а у женщин – на 1,9 лет (см. таблицу). Однако несмотря на это, показатель продолжительности жизни мужского населения страны все равно остается очень низким.



**Ожидаемая продолжительность жизни  
при рождении в федеральных округах РФ в 2000 г. и 2008 г. (число лет)**

Федеральные округа	Все население		Мужчины		Женщины	
	2000	2008	2000	2008	2000	2008
Центральный	66,07	68,46	59,76	62,41	72,95	74,73
Северо-Западный	64,52	67,38	58,16	61,16	71,57	73,81
Южный	67,27	70,13	61,45	64,74	73,38	75,50
Приволжский	65,54	67,60	58,98	61,25	72,71	74,24
Уральский	64,56	67,85	58,11	61,73	71,77	74,19
Сибирский	63,66	66,23	57,39	60,09	70,69	72,69
Дальневосточный	63,17	65,03	57,29	59,21	70,03	71,45
Российская Федерация	65,34	67,88	59,03	61,83	72,26	74,16

За указанный период повышение ожидаемой продолжительности жизни населения наблюдалось во всех федеральных округах, но при этом различия в показателях могли достигать почти 1,5 лет. Согласно представленным

на рис. 1 значениям, в 4-х ФО (Северо-Западный, Южный, Уральский и Сибирский) ожидаемая продолжительность жизни превысила общероссийский уровень.

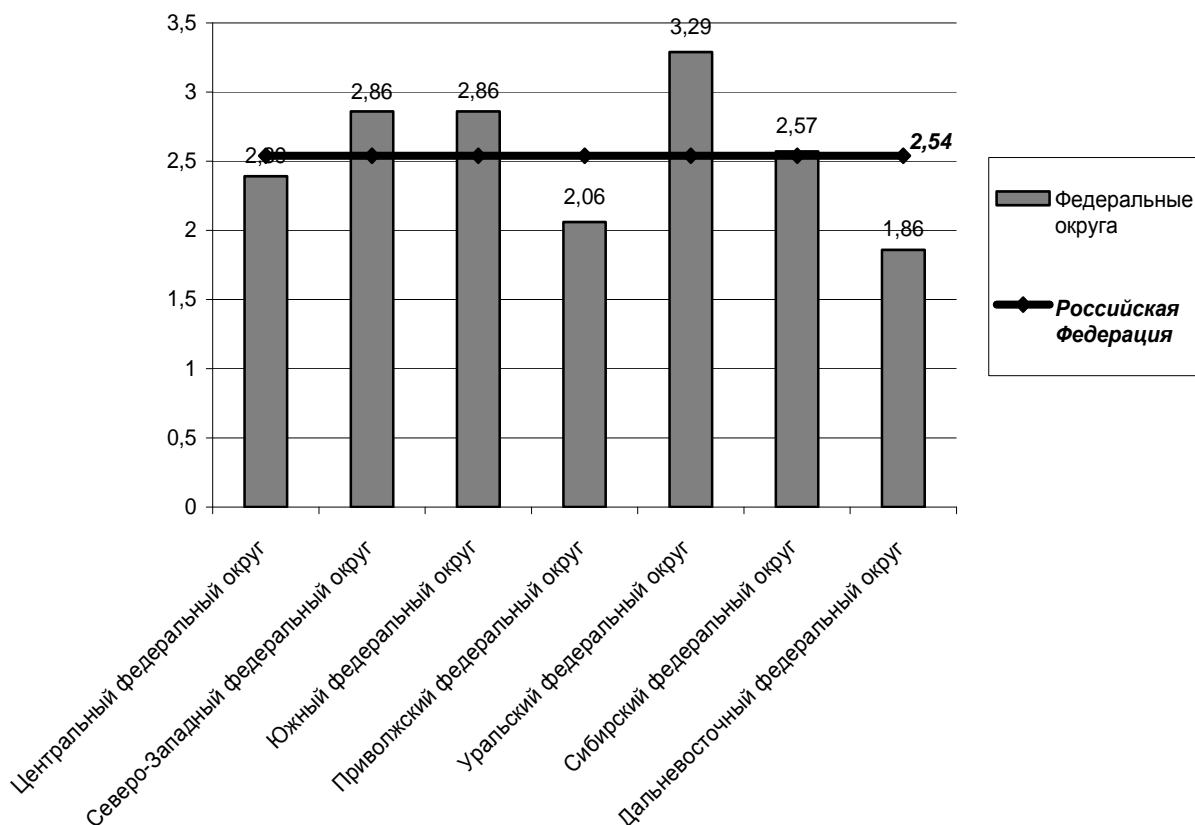


Рис. 1. Прирост ожидаемой продолжительности жизни населения федеральных округов за 2000–2008 гг. (число лет)

Наибольший прирост показателя отмечен в Уральском ФО (3,25 лет), наименьший – в Дальневосточном ФО (1,86 лет). Вместе с тем к 2008 г. абсолютным лидером по величине показателя ожидаемой продолжительности жизни был Южный ФО – 70,13 лет, что на 2,25 лет выше общероссийского значения. При этом женщины Южного ФО на 1,34 лет живут дол-

ше женщин в целом по стране, а мужчины – почти на 3 года мужского населения РФ. Наихудшее значение показателя продолжительности жизни в 2008 г. наблюдалось в Дальневосточном ФО – 65,03 лет, что не только значительно уступает другим ФО, но даже меньше общероссийского уровня 2000 г. (65,34 лет). В данном ФО мужское население не доживает

до 60 лет, а продолжительность жизни женщин на 2,5 года меньше, чем в общем в РФ.

Указанные выше различия демографического развития федеральных округов по изменению численности населения и ожидаемой продолжительности жизни, естественно, определяются динамикой показателей рождаемости, смертности и миграционного прироста (убыли) в регионах ФО.

В 2008 г. высокие показатели рождаемости и низкие – смертности демонстрировал

Южный ФО (рис. 2, 3). При этом Южный ФО оказался единственным, где общий коэффициент рождаемости (число родившихся на 1000 человек населения) превысил общий коэффициент смертности (число умерших на 1000 человек населения) – 13,9 и 12,1 ‰ соответственно (рис. 2). Также высокая рождаемость была зафиксирована в Сибирском (13,7 ‰) и Уральском ФО (13,2 ‰).

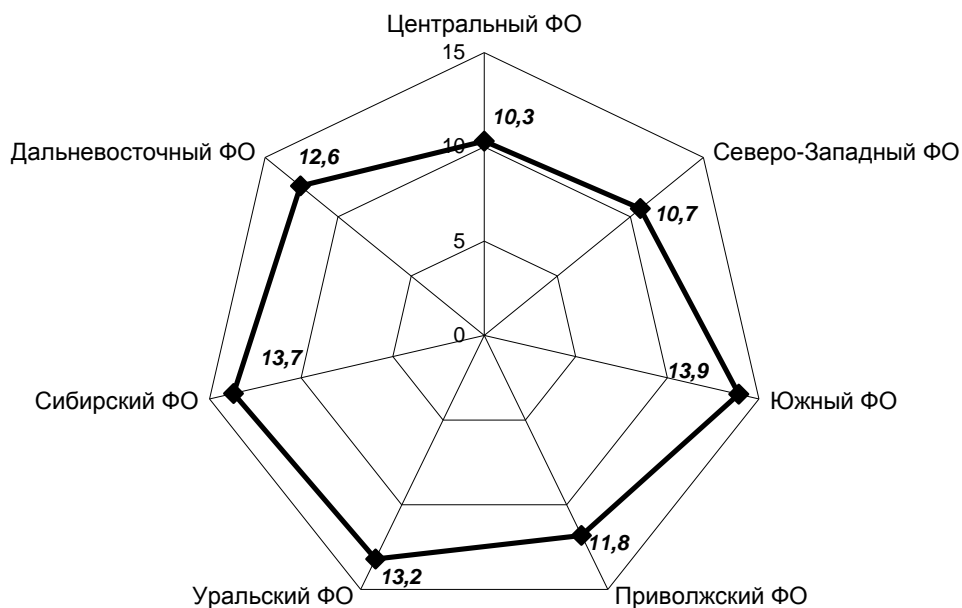


Рис. 2. Общие коэффициенты рождаемости в федеральных округах РФ в 2008 г.

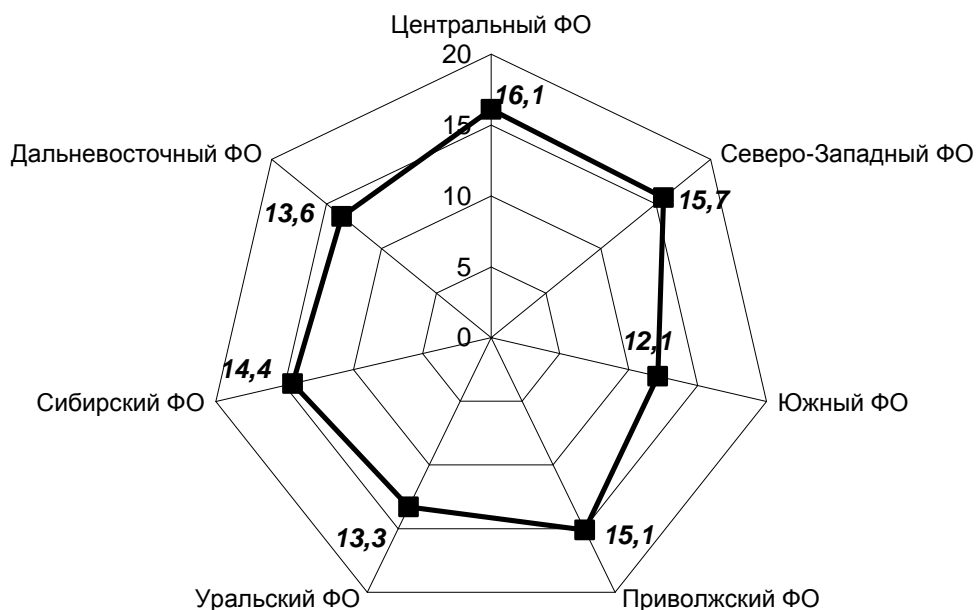


Рис. 3. Общие коэффициенты смертности в федеральных округах РФ в 2008 г.

Следует отметить, что высокие значения общего коэффициента рождаемости Южному и Сибирскому ФО в основном «обеспечили» регионы, где преимущественно проживают национальности, для которых высоки ценности многодетной семьи. Так, в Южном ФО такими стали Чеченская республика (29,3 – 1-е место в России), Дагестан и Ингушетия (по 18,3). В Сибирском ФО регионы с высокой рождаемостью – Республика Тыва (25,2) и Алтай (21,3) – 2-е и 3-е место по стране соответственно.

Третье место по рождаемости Уральским ФО было получено благодаря тому, что все входящие в него регионы (особенно Тюменская область со своими автономными округами) имели коэффициенты, превышающие общенациональные значения и входящие по этому показателю в первую половину рейтинга российских регионов.

Наихудшее демографическое развитие с точки зрения решения принципиально важных для страны задач по повышению рождаемости и снижению смертности продемонстрировал в 2008 г. Центральный ФО. Рождаемость в округе (10,3 ‰) на 1,8 промилле ниже общероссийских значений, смертность (16,1 ‰) – на 1,5 промилле выше, смертность превышает рождаемость на 5,5 промилле. По обоим показателям Центральный ФО занимает последнее место среди федеральных округов РФ. В округ

входит 18 регионов, большинство из которых замыкают рейтинг субъектов РФ по рождаемости и смертности. Ни один из регионов Центрального ФО (включая Москву) не имеет показатель общего коэффициента рождаемости, превышающий общее для данного федерального округа (тем более для страны) значение.

Только два региона Центрального ФО (Белгородская область и Москва) по общему коэффициенту смертности выгодно отличаются от других регионов (14,7 и 11,8 ‰ соответственно), что в конечном счете повлияло на прирост в них населения по 0,4 % по итогам 2008 г. Другим важным фактором, безусловно, стал миграционный прирост населения, поскольку в обоих указанных регионах наблюдалась естественная убыль населения (–3,7 промилле в Белгородской области и –1,5 промилле в Москве). Однако, показав миграционный прирост в размере 76 и 52 (на 10000 человек населения), Белгородская область и Москва вышли на общий прирост населения по итогам 2008 г. В том числе благодаря отмеченному выше миграционному приросту Белгородской области и Москвы, а также Московской области (121 на 10000 человек населения) Центральный ФО получил самое высокое значение увеличения мигрантов среди других федеральных округов – 50 на 10000 человек населения, что в 2,8 раза больше общероссийского показателя.

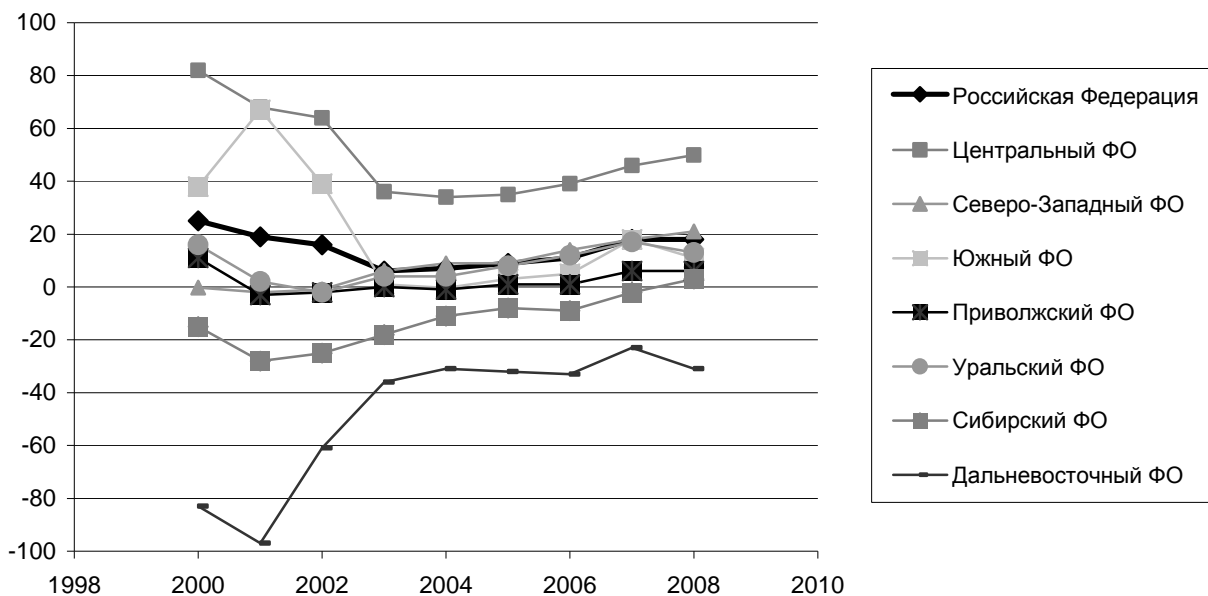


Рис. 4. Динамика коэффициентов миграционного прироста федеральных округов РФ в 2000–2008 гг.

В целом, как следует из рис. 4, за 2000–2008 гг. наблюдалось постепенное повышение коэффициента миграционного прироста (убыли) во всех округах, кроме Центрального, Уральского и Южного. В результате, общероссий-

ский коэффициент миграционного прироста за это время изменялся разнонаправленно. При этом традиционно высокий коэффициент миграционного прироста в Центральном ФО существовал с традиционной миграционной

убылью в Дальневосточном ФО, сократившейся по сравнению с 2000 г., но оставшейся отрицательной (–31 на 10000 человек населения).

Общие коэффициенты рождаемости и смертности, а также миграционный прирост (убыль) определяет возрастной состав населения и, соответственно, демографическую нагрузку на работающее население региона.

Так, высокая рождаемость в Южном ФО обеспечивает соответствующую повышенную долю (сравнению с другими ФО) лиц моложе трудоспособного возраста в общей структуре населения округа – 18,5 %. При этом удельный вес населения в трудоспособном возрасте (мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 лет) составляет 61,9 %, что на 1 % меньше общероссийского значения (см. рис. 5). В результате, коэффициент демографической нагрузки (на 1000 человек трудоспособного возраста приходится на лиц нетрудоспособных возрастов) в Южном ФО в 2008 г. – максимальный относительно остальных округов – 616 лиц нетрудоспособных возрастов.

Самая высокая доля граждан трудоспособного возраста была отмечена в 2008 г. в Даль-

невосточном ФО (65,0 %), что может быть объяснено, с одной стороны, нынешними средними по округам показателями рождаемости и смертности, с другой стороны, высокой долей детей и подростков в 1990 г. (27,6 %), превышающей общероссийский уровень того же года на 3,3 % и к настоящему времени пополнившей численность трудоспособного населения округа. Благодаря этому коэффициент демографической нагрузки округа – наименьший в стране (537 граждан нетрудоспособных возрастов).

Больше всего (по удельному весу) граждан старше трудоспособного возраста проживает в Центральном ФО – 24,1 %, что, несмотря на наименьшую долю детей и подростков в структуре населения округа, обеспечивает значительную демографическую нагрузку на работающее население. В округе на 1000 человек трудоспособного возраста приходится 607 человек нетрудоспособных возрастов, в результате Центральный округ уступает по демографической нагрузке Южному ФО, но превышает среднее по стране значение (590 человек моложе и старше трудоспособного возраста).

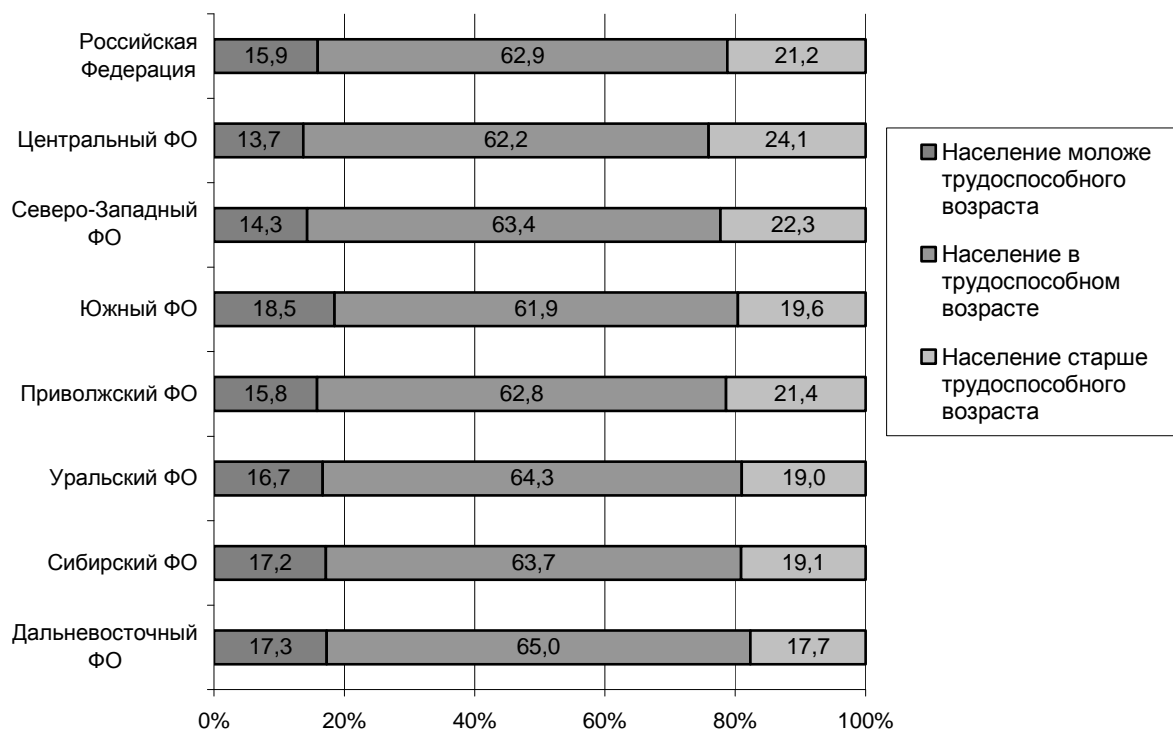


Рис. 5. Возрастной состав населения федеральных округов РФ в 2008 г. (в % от общей численности населения)

В целом по итогам 2008 г., с точки зрения сбалансированности демографического развития федеральных округов, особый интерес представляют Центральный, Уральский и Южный ФО.

Центральный ФО характеризуется самым низким коэффициентом рождаемости, самым высоким коэффициентом смертности и, соответственно, наибольшей естественной убылью населения по сравнению с другими округами

РФ (-5,8 промилле). Сглаживает ситуацию наивысший среди ФО миграционный прирост (50 промилле), что позволило округу в рассматриваемом году почти выйти на нулевые значения изменения численности населения (-0,1 % убыли), однако демографические проблемы Центрального ФО остаются по-прежнему серьезными.

Между тем Центральный ФО имеет важное экономическое значение для развития страны. Округ обеспечивает свыше трети валового регионального продукта, что сопоставимо по масштабу с уровнем Приволжского, Уральского и Дальневосточного ФО вместе взятых. Кроме того, в Центральном ФО проживает свыше четверти всего населения России, поэтому высокая смертность и низкая рождаемость, отмеченная, в частности, по итогам 2008 г., существенно влияет на демографическое развитие страны.

Уральский ФО по итогам 2008 г. выглядит достаточно сбалансировано: самый высокий среди округов рост ожидаемой продолжительности жизни населения (с 2000 г.), прирост населения на 0,1 % преимущественно за счет повышенного уровня рождаемости и сниженного уровня смертности (по отношению к общероссийским показателям). Следует отметить, что в Уральском ФО сосредоточены крупнейшие индустриальные предприятия страны, функционирование которых формирует промышленное развитие России и ее конкурентоспособность на европейском и мировом рынках. В этой связи важно, чтобы, с одной стороны, решение общенациональных экономических задач было подкреплено достаточным трудовым потенциалом округа, с другой – рыночная конъюнктура не «сломила» достигнутых результатов в социально-демографической политике регионов округа.

Наилучшие значения по большинству рассматриваемых показателей демографического развития регионов федеральных округов РФ в 2008 г. имеет Южный ФО. Здесь лидирующий уровень (по сравнению со средними значениями по стране) имеют общие коэффициенты рождаемости и смертности, общий прирост населения, ожидаемая продолжительность жизни (как всего населения, так и мужчин и женщин). Южный ФО оказался единственным, где был зафиксирован естественный прирост населения (на 1,8 промилле). В сравнении с другими округами Южный ФО, судя по отмеченным выше показателям, наиболее сбалансирован в своем демографическом развитии по итогам 2007 г.

Вместе с тем следует отметить, что Южный ФО, несмотря на позитивные данные, пока-

занные в 2008 г., имеет ряд проблем, решение которых может существенно повысить вклад округа в развитие РФ.

Так, следует отметить высокий уровень безработицы в регионах Южного округа, в 1,5–2 раза превышающий общероссийские показатели. Высокая доля молодого поколения и лиц пожилого возраста по сравнению с трудоспособным населением приводит к тому, что численность занятых, приходящихся на одного пенсионера в округе – наихудшая в стране. Все это обуславливает увеличение нагрузки на работающее население по социальным и экономическим обязательствам.

Вклад Южного ФО в формирование валового регионального продукта составляет около 8 %, при этом на его территории проживает примерно 16 % населения страны (третье место после Центрального и Сибирского округов). В этом плане для экономического развития округа большое значение имеет использование трудового потенциала граждан [2]. Если заявленные в 2008 г. темпы естественного прироста населения сохранятся, а уровень безработицы снизится, то через несколько лет экономический потенциал трудоспособных граждан в значительной степени будет способствовать полноценному развитию округа.

Следует отметить, что региональные различия демографического развития субъектов федерации и федеральных округов РФ традиционно объясняются влиянием специфических социально-экономических, этнокультурных, территориальных, административных и других факторов, и демографические итоги 2008 г. не являются исключением. Между тем неоднородность демографического развития ФО затрудняет реализацию общенациональных инициатив по социально-экономической трансформации страны. В этой связи, рассмотрение демографических аспектов функционирования РФ в разрезе ФО позволяет выявить направления повышения сбалансированности регионального развития страны.

1. Здесь и далее использованы материалы: Демографический ежегодник России. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 557 с.; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

2. Половинко В.С., Космина Е.А. Поведение экономических агентов как функция культурно-ценностных систем // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2008. – № 2. – С. 5–8.

## ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОЛИТИКУ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ

### DIFFERENT LABOUR MARKETS AND POPULATION POLICY

Т.Ю. Стукен

T.U. Stuken

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье выполнен анализ основных индикаторов состояния региональных рынков труда. Сделаны выводы об особенностях состояния и развития рынков труда российских регионов.

The article deals with key factors of regional labor markets and determines the growing trend features at labour markets in Russian regions.

*Ключевые слова:* региональный рынок труда, занятость, безработица, заработная плата, население.

*Key words:* regional labor market, employment, unemployment, wages, population.

Экономическая активность, занятость населения и безработица, уровень оплаты труда являются важнейшими макроэкономическими индикаторами состояния экономики. В настоящее время российской экономической наукой получены существенные результаты в части анализа специфических особенностей российского рынка труда, его сравнения с рынками труда центральной и восточной Европы. К числу наиболее известных исследований в этой области следует отнести коллективную работу «Обзор занятости в России (1991–2000) [1], а также серию публикаций В.Е. Гимпельсона и Р.И. Капелюшника (см., например, [2; 3; 4]).

Вместе с тем необходимо отметить, что региональные особенности российского рынка труда представлены в исследованиях значительно слабее. Учитывая дисперсность и неоднородность отечественного рынка труда, следует признать, что данное обстоятельство сдерживает понимание процессов, протекающих в регионах, и препятствует выработке эффективной социально-экономической политики. Так, например, существенный теоретический и практический интерес представляет изучение взаимосвязи показателей состояния региональных рынков труда. Например, является ли уровень безработицы в российских регионах отражением сверхвысокого предложения труда или завышенной заработной платы либо это следствие недостаточного спроса на труд? Какие из эффектов – дохода или замещения, дополнительного или отчаявшегося работника –

преобладают на тех или иных региональных рынках труда и пр. Представляется, что ответ на эти и другие вопросы позволит повысить обоснованность принимаемых решений в области выработки региональной политики вообще и политики регулирования рынков труда в частности.

В настоящей статье представлена попытка обзора основных индикаторов рынка труда российских регионов и сравнительного анализа полученных результатов. Исследование, носящее поисковый характер, проводилось по следующим основным позициям, характеризующим состояние рынка труда:

- экономическая активность как отражение потребности в трудовой деятельности населения региона в возрасте 15–72 лет;
- уровень безработицы, свидетельствующий о дисбалансе предложения и спроса;
- среднемесячная заработная плата, установившаяся на региональном рынке труда.

Исследование строится на официальных данных о состоянии рынка труда, публикуемых Федеральной службой государственной статистики [5].

Для каждого из указанных параметров состояния рынка труда по данным 2008 г. проводился анализ показателей, характеризующих исследуемое явление в разрезе субъектов федерации и федеральных округов, посредством использования дескриптивных статистик и регрессионного анализа. Регрессионный анализ влияния региональных факторов на состояние рынка труда проводился при помощи фиктивных переменных по федеральным округам. При

этом Центральный федеральный округ выступал в качестве эталонного.

Далее для получения обобщенной картины при помощи процедуры кластерного анализа была построена типология российских регионов исходя из состояния процессов, протекающих на их рынках труда.

Остановимся на полученных результатах.

**1. Экономическая активность населения** в среднем по РФ составляет 67,7 %. Региональные различия в уровне экономической активности российского населения составляют несколько процентных пунктов, варьируясь от 71,2 % (Северо-Западный федеральный округ) до 64,8 % (Южный федеральный округ). Показатели субъектов РФ обнаруживают значительно большую вариабельность – от 53 до 79 % при стандартном отклонении 4,2 %. В пятерку регионов с максимальным уровнем экономической активности вошли: Чукотский автономный округ (79,3 %), Магаданская область (75,2 %), Ненецкий автономный округ (74,2 %), Мурманская область (73,9 %) и Санкт-Петербург (73,5 %). Наиболее низкая экономическая активность населения свойственна Ингушетии (53,4 %), а также Тыве (56,8 %), Кабардино-Балкарии (58,7 %), Адыгее (60,4 %) и Карачаево-Черкесской республике (61,1 %).

Вместе с тем регрессионный анализ экономической активности не выявил статистически значимых различий в уровне экономической активности для  $p < 0,1$ . Значительно большее влияние на экономическую активность населения оказывают, судя по полученной модели, половозрастная структура населения региона и удельный вес проживающих в городской и сельской местности. Так, увеличение в структуре населения удельного веса мужчин на 1 % повышает среднюю экономическую активность на 0,4 %, а увеличение доли городских жителей – соответственно на 0,56 %. Стабильность и относительная однородность уровня экономической активности в разрезе федеральных округов позволяет сделать вывод о том, что на данном уровне обобщения дифференциация рынков труда преимущественно объясняется иными процессами.

**2. Безработица.** В отличие от экономической активности она является значительно более разнородной в российских регионах. В данном случае при анализе безработицы используется показатель ее общего уровня, рассчитываемый по результатам выборочных обследований населения по проблемам занятости. При среднероссийском уровне в 6,3 % уровень безработицы почти в три раза различается по

федеральным округам: от 3,6 % в Центральном округе до 10,2 % – в Южном. Еще более ощутимы различия между регионами (стандартное отклонение – 6,2 %). Минимальные показатели уровня общей безработицы отмечены в Москве (0,9 %), Санкт-Петербурге (2,0), Мордовии (2,4 %), Московской (2,8 %) и Тульской областях (3,5 %). Пиковые значения зарегистрированы в Ингушетии (55 %), Чечне (35,5 %), Тыве (19,2 %), Кабардино-Балкарии (18,3 %), Карачаево-Черкесии и Калмыкии (в обоих случаях по 16 %).

Построенная эконометрическая модель показала, что уровень безработицы отрицательно связан с уровнем экономической активности: при увеличении уровня экономической активности на 1 процентный пункт безработица снижается на 1,8 пункта. Это свидетельствует о том, что на региональных рынках труда с высоким уровнем безработицы преобладает эффект отчаявшегося работника, когда люди, не имея возможности найти работу, выбывают из состояния экономической активности. Следовательно, в действительности ситуация с занятостью и безработицей на таких рынках труда еще более сложная, чем это фиксирует статистика. Судя по полученным данным, заработная плата не оказывает статистически значимого влияния на уровень безработицы, как и половозрастная структура населения. Уровень развития территории, для оценки которого использовалась прокси-переменная «уровень валового регионального продукта на душу населения», в оцененной модели хотя и имеет отрицательный знак, также статистически незначима (на уровне  $p = 0,1$ ). Статистически значимо уровень безработицы отличается по сравнению округом-эталонном в большую сторону в Сибирском и Северо-Западном округах.

**3. Заработная плата.** Региональные различия в заработной плате также являются существенными. При среднем значении по стране в 17290 руб., максимальное значение 23,9 тыс. руб. отмечено в Дальневосточном федеральном округе, а минимальное – 10,4 тыс. руб. – в Южном. В разрезе регионов различие составляет более пяти раз (стандартное отклонение – 6,5 тыс. руб.). Наиболее высокие заработки свойственны Ненецкому (41181 руб.), Чукотскому (38317 руб.) автономным округам, Тюменской области (33877 руб.), Москве (30552 руб.) и Сахалинской области (30060 руб.) Самую низкую заработную плату выплачивают в Дагестане (7591 руб.), Ингушетии (8914 руб.), Кабардино-Балкарии (9034 руб.), Калмыкии (9083 руб.) и в Северной Осетии-Алании (9151 руб.).

Регрессионный анализ при включении факторов, отражающих половозрастную и поселенческую структуру населения, величину натурального логарифма валового регионального продукта на душу населения и фиктивные переменные принадлежности к федеральным округам, показывает, что федеральный округ остается значимой переменной, оказывающей влияние на величину логарифма заработной платы. При прочих равных условиях, по сравнению с Центральным федеральным округом, в Северо-Западном округе среднемесячная заработная плата выше на 10 % ( $p < 0,05$ ), в Сибирском – на 11 % ( $p < 0,05$ ), в Дальневосточном – на 33 % ( $p < 0,01$ ). Различия в среднемесячной заработной плате остальных округов по сравнению с эталонным статистически незначимы. При включении в модель переменной «валовый региональный продукт на душу населения» ее оценка положительна и статистически значима, однако представляется, что в данном конкретном случае использование такой прокси-переменной неудачно ввиду выраженной эндогенности с зависимой переменной.

В более урбанизированных федеральных округах уровни зарплаток выше: в среднем на 1 % увеличения доли городского населения приходится 6,9 % увеличения средней заработной платы. Возрастание удельного веса мужчин на 1 % увеличивает среднюю заработную плату в округе примерно на 2 %.

Таким образом, показатели состояния рынка труда крайне неоднородны по субъектам РФ. При этом, если перечень регионов-лидеров различается в зависимости от изучаемого показателя, то состав аутсайдеров практически стабилен. Демографические факторы и территориальное положение региона оказывают влияние на состояние рынков труда в совокупности с иными факторами социально-экономической природы.

Учитывая значительную вариацию изученных показателей, нами проведена процедура кластерного анализа методом  $k$ -средних, в результате которой все регионы РФ разбиты на четыре группы, характеризующиеся относительной однородностью рассматриваемых характеристик (таблица).

#### Результаты кластерного анализа рынков труда российских регионов

Показатель	Кластер			
	1	2	3	4
Уровень экономической активности населения, %	75,5	72,5	67,8	65,3
Среднемесячная заработная плата, руб.	37792	25564	16449	11466
Уровень безработицы, %	6,3	6,2	7,1	9,0
Количество наблюдений, ед.	3	7	26	44

В первый кластер вошли 3 региона: Ненецкий и Чукотский автономные округа, Тюменская область. Показатели заработной платы и безработицы здесь более благоприятны, чем в среднем по стране. Максимально высокая экономическая активность компенсируется высоким спросом на труд. Безусловно, высокий уровень заработной платы в отмеченных регионах является проявлением компенсационных различий, что в последующих исследованиях должно быть скорректировано подбором какого-либо нормирующего показателя. Но в целом, с точки зрения функционирования рынка труда, регионы, попавшие в этот кластер, могут быть названы благоприятными.

Второй кластер является несколько большим по количеству попавших в него регионов: Москва, Санкт-Петербург, Мурманская, Магаданская и Сахалинская области, Саха-Якутия, Камчатский край. Все показатели состояния рынка труда здесь также более благоприятны, по сравнению со среднероссийскими. Так же, как и в предыдущем случае, высокая эконо-

мическая активность не оказывает существенного давления на рынок труда в сторону понижения заработной платы и безработицы. При этом очевидно, что во многих регионах компенсационная составляющая заработной платы должна быть весьма значительной, как и в первом кластере. Однако средняя заработная плата здесь на треть ниже. Данная группа может быть названа относительно благоприятной.

В третий кластер вошли 26 регионов, в числе которых Московская, Ленинградская, Калининградская, Архангельская, Вологодская, Самарская, Свердловская, Челябинская, Кемеровская, Томская и Новосибирская области, Коми, Башкирия, Татарстан, Пермский, Красноярский, Забайкальский, Приморский края. В своей основе это экономически развитые регионы со значительным промышленным потенциалом. Их показатели рынка труда соответствуют среднероссийскому уровню.

Максимальное количество регионов сосредоточено в четвертом кластере (проблемном). Это регионы Центрального, Южного, Приволж-



ского федеральных округов, а также Тыва, Республика Алтай, Алтайский край, Курганская, Омская области. Более низкая экономическая активность здесь сопровождается снижением заработной платы и ростом безработицы по отношению к среднероссийскому уровню. Данный кластер неоднороден по своему составу: на фоне регионов, чьи показатели лишь немного ниже средних, он также включает депрессивные территории юга России. Но тот факт, что столь значительное число российских регионов могут быть названы проблемными (как по факту, так и потенциально), на наш взгляд, делает актуальной проблему изучения именно региональной специфики отечественного рынка труда.

---

1. Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.) / Н.Т. Вишневская, В.Е. Гимпельсон, С.В. Захаров и др. – М.: ТЕИС, 2002. – 352 с.

2. Гимпельсон В. Страсти вокруг занятости: политическая экономия реформы трудовых отношений // Какой рынок труда нужен российской экономике? Перспективы реформирования трудовых отношений: сб. статей. – М.: ОГИ, 2003. – С. 80–99.

3. Капелюшников Р.И. Российская модель рынка труда: мы не как все // Какой рынок труда нужен российской экономике? Перспективы реформирования трудовых отношений: сб. статей. – М.: Объединенное гуманитарное изд-во, 2003. – С. 11–34.

4. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 309 с.

5. Регионы России: социально-экономические показатели. – URL: [http://www.gks.ru/wps/PA\\_1\\_0\\_S5/Documents/jsp/Detail\\_default.jsp?category=1112178611292&elementId=1138623506156](http://www.gks.ru/wps/PA_1_0_S5/Documents/jsp/Detail_default.jsp?category=1112178611292&elementId=1138623506156)

## ПОНЯТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

### CORPORATE CULTURE

Т.А. Лапина

T.A. Lapina

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье рассматриваются вопросы использования в организационном анализе понятия культуры. Описаны возможности использования метафоры культура, проведен анализ толкования определения культуры применительно к организации.

The article considers culture concept within corporate analysis, showing the ways to employ “culture” metaphor and interpreting definitions of culture concerning company.

*Ключевые слова:* организационная культура, организационный анализ, метафоры, понятие.

*Key words:* corporate culture, organizational analysis, metaphor, concept.

Появление в организационном анализе такого понятия, как культура связано с использованием в науке и практике метафор. «Суть метафоры – это понимание и переживание сущности одного вида в терминах сущности другого вида» [1, с. 27]. То есть в нашем случае понимание организации и протекающих в ней процессов предполагается через использование концепта культуры применение культурологических терминов и обозначений, адаптации структурных элементов культуры, выявление типов и особенностей существования культур.

Использование метафор в организационном анализе имеет, безусловно, ряд преимуществ [2, с. 58–60]. Во-первых, это «способность формировать новые идеи и направлять анализ в новое русло» [2, с. 58]. Во-вторых, «метафоры облегчают взаимопонимание» [2, с. 58], т. е. являются коммуникативным средством передачи опыта и собственного понимания проблемы. В-третьих, метафоры задают границы анализа проблемы: информируют, что все выводы основаны на определенной идее. Такое преимущество позволяет, с одной стороны, снизить субъективизм и предвзятость исследователя, так как полученные им результаты ограничены исходной идеей (метафорой). А, с другой – «способствовать терпимости к альтернативным точкам зрения и обеспечит открытость и критичность» [2, с. 59]. В-четвертых, использование некоторого числа метафор позволяет обобщать полученные на их основе

знания и глубже проникать в сущность организационных процессов и явлений.

Несмотря на указанные преимущества, использование метафор порождает и ряд недостатков [2, с. 60–64]. Первая проблема связана с выбором неудачной метафоры. «С литературной точки зрения метафора может быть «неэлегантной», но зато обеспечивать точность значения и наоборот» [2, с. 60]. Вторая трудность обусловлена недостатком описательной силы метафоры. Зачастую метафора подчеркивает лишь одну из сторон (свойств) изучаемого объекта, в то время как другие стороны остаются «за кадром». Третья проблема подчеркивает возможность поверхностного анализа организационной действительности. Так «излишняя концентрация на метафорах может отвлечь внимание от более глубоких и фундаментальных уровней социальных исследований» [2, с. 62]. «Четвертая проблема – это излишнее упрощение» [2, с. 62]. Данная проблема может возникнуть в случае использования слишком ограничивающих метафор либо сложности изучаемого объекта. Кроме того, ряд проблем возникает из-за ограниченных возможностей языка.

Рассмотренные проблемы использования метафор обуславливают осторожность в их выборе и применении. Далекое не все метафоры, которые использовались в организационном анализе, прижились в научной литературе. Примером удачной метафоры для организации является культура. Почему именно культура? Дело в том, что данная метафора максимально сочетает все преимущества метафор и при этом практически не имеет недостатков. Последнее

замечание относится скорее к не всегда корректному использованию понятия «организационная культура» в практической деятельности менеджеров, нежели к научным исследованиям. Если оценивать рассмотренные преимущества метафор вообще применительно к метафоре «культура», то следует отметить следующие результаты ее использования. Безусловно, появление данной метафоры обусловило появление целого направления в организационном анализе. Термин «организационная культура» («корпоративная культура», «культура организации») является устоявшимся: он широко используется как в научной литературе (например, [3; 4]), в том числе в словарях и справочниках (например, [5; 6]), так и в практических изданиях (например, [7; 8; 9]). При этом количество публикаций только в России растет. Кроме того, раздел, посвященный вопросам культуры организации, обязательно присутствует в современных учебниках по менеджменту и организационному поведению (например, [10; 11; 12]), а дисциплина «Организационная культура» является дисциплиной государственного образовательного стандарта ВПО по специальности 062100 «Управление персоналом». Второе преимущество метафор – облегчение передачи опыта – также нашло отражение в применении метафоры «культура». Так, ряд организационных явлений, которые ранее тяжело идентифицировались и поддавались классификации, были удачно вписаны в концепцию организационной культуры. В качестве таких примеров можно привести общность языка сотрудников компании, использование специфических символов и знаков, важность участия в определенных ритуалах и др. Если раньше (до появления метафоры «культура» при описании организаций) указанные примеры не могли быть включены ни в одну из подструктур (подсистем) организации, то с появлением данной концепции они прочно заняли свое место в организационном анализе. Что касается ограниченности в применении метафор в смысле использования конкретной идеи, то в данном случае широта возможностей, которые предоставила исследуемая метафора, безусловно, способствовала ее закреплению. Здесь необходимо отметить, что такая «удачность» метафоры основана на том факте, что жизнь человека в организациях является частью его жизни в обществе. То есть, если термин «культура» применим к описанию жизни общества в целом, он также должен «работать» и в отдельных частях этого целого, в данном случае – для организации. Несмотря на возможность критики любой из метафор, в данном случае такое яв-

ление практически отсутствует. Конечно, в ряде работ, например [2, с. 424–433], присутствует описание трудностей и опасностей, которые могут возникнуть при использовании исследуемой метафоры, но в целом критические замечания в данном случае сведены к минимуму. При этом наряду с другими метафорами, такими как механизм, живой организм, мозг, политическая система и т. д. [13], используемыми в организационном анализе, культура позволяет глубоко заглянуть в сущность организаций, выявить закономерности и тенденции их развития. Кроме того, термин «культура» с литературной точки зрения достаточно «элегантен» и скрывает за собой достаточно сложное образование, что отнюдь не упрощает описание организационной действительности, а, скорее, содержательно расширяет ее, позволяя провести в прямом смысле культуральный анализ всей организации. Таким образом, использование метафоры «культура» позволяет удачным образом не только проводить выразительные образные сравнения межорганизационных различий, но и выявлять суть организации.

Использование метафор предполагает трансляцию их свойств и особенностей на объект анализа. В нашем случае логично начать с определения культуры. В специальной литературе выделяют четыре основных смысла слова «культура» [14, с. 11]:

- абстрактное обозначение общего процесса интеллектуального, духовного, эстетического развития;
- обозначение состояния общества, основанного на праве, порядке, мягкости нравов и т. д.; в этом смысле слово «культура» совпадает с одним из значений слова «цивилизация»;
- абстрактное указание на особенности способа существования или образа жизни, свойственных какому-то обществу, какой-то группе людей, какому-то историческому периоду;
- абстрактное обозначение форм и продуктов интеллектуальной, и прежде всего художественной деятельности.

Перечисленные значения слова «культура» связаны между собой, хотя и имеют определенные различия. Такая разнородность в трактовке термина «культура» была перенесена и в организационный анализ, что выразилось в многообразии подходов к рассмотрению понятия «организационная культура».

Так, трактовка культуры как процесса интеллектуального, духовного и эстетического развития нашло отражение в отечественных понятиях «культура производства» и «культура труда» [15, с. 74]. «Культура труда понималась как составная часть культуры народа, оп-

ределяемая культурным уровнем работника, его профессионализмом, образованностью, компетентностью, соблюдением дисциплины, норм и правил работы, формами общения с другими людьми. Культура труда как явление относилась к личности работника. Культура производства воспринималась как сложное явление, включающее человека, культуру, науку, технику, производство» [15, с. 74]. То есть прежде всего анализировалась *степень развитости элементов культуры* производства (наиболее полно данные элементы представлены в работах А.А. Погоразде). Таким образом, культура рассматривалась как процесс изменения элементов производственного процесса. Данный подход долгое время доминировал в отечественной научной мысли.

Второе толкование слова «культура» связано с обозначением состояния общества, которому присущи определенные характеристики. Такая трактовка также нашла отражение в ор-

ганизационном анализе. Так, ряд авторов (например, [16]), признавая безусловное существование культуры организации, типизируют ее качественные состояния исходя из степени развитости отдельных элементов.

Рассмотрение культуры как способа существования организации свойственно работам Э. Шейна [4]. При этом особенности культуры каждой организации вытекают из особенностей способа существования – поведения членов организации.

Наиболее распространенным подходом к рассмотрению организационной культуры является изучение многообразия форм и продуктов деятельности организации. К безусловным преимуществам данного подхода следует отнести максимальный учет элементов культуры организации. Сравнительный анализ толкования определения культуры применительно к организации приведен в таблице.

### Сравнительный анализ толкования определения культуры применительно к организации

<i>Смысл слова «культура»</i>			
Абстрактное обозначение общего процесса интеллектуального, духовного, эстетического развития	Обозначение состояния общества	Абстрактное указание на особенности способа существования или образа жизни	Абстрактное обозначение форм и продуктов интеллектуальной, и прежде всего художественной деятельности
<i>Содержание термина «организационная культура»</i>			
Составная часть культуры народа, определяемая культурным уровнем работника, его профессионализмом, образованностью, компетентностью, соблюдением дисциплины, норм и правил работы, формами общения с другими людьми	Обозначение состояния организации	Способ существования организации, адаптации к внешней среде и внутренней интеграции	Совокупность разнородных элементов материального и нематериального характера
<i>Используемая терминология</i>			
Культура труда, культура производства, социокультура, корпоративная культура, культура бизнеса	Организационная культура, корпоративная культура, предпринимательская культура	Организационная культура, корпоративная культура	Организационная культура, корпоративная культура, культура организации
<i>Соотношение понятий «организация» и «культура»</i>			
Культура – элемент организации (качество присущее элементам организации)	Организация – есть культура	Организация – есть культура	Культура – элемент организации

Конечно, рассмотренные подходы не существуют изолированно друг от друга. Как правило, в конкретной работе по данной проблеме одновременно присутствует несколько подходов. Например, в работе Э. Шейна [4] нашло отражение культуры как способа существования организации и как совокупности элементов. Но каждый из подходов задает специфику дальнейших направлений исследования куль-

туры организации. А именно определяет предмет диагностики культуры, выбор инструментов и методик диагностики, обуславливает набор субъектов управления организационной культурой, их цели и задачи, сущность управленческой деятельности и т. д.

Такое деление подходов не является единственным. В настоящее время в литературе представлены различные классификации воз-

можных подходов к анализу культуры организации (например, [3; 4; 16; 17]), основанные как на общенаучных подходах, так и исходя из специфики той отрасли знаний, из которой они заимствованы.

Разнообразие подходов к изучению организационной культуры предопределяет еще большее разнообразие ее определений. И с этой точки зрения, не существует единственно верного определения. Все определения отражают специфику того подхода, в рамках которого работает исследователь.

Таким образом, понятие организационной культуры в настоящее время отражает многообразие не только толкования слова «культура», понимания соотношения понятий «культура» и «организация», но и методологических подходов к исследованию организационной сущности. Последнее дополнение основано на доминировании при анализе организации психологического или социально-экономического подходов. Так, в первом случае понятие организационной культуры может трансформироваться в понятие организационного климата [18], что предопределяет дальнейшие направления исследования: другой набор элементов, субъектов управления и т. д. Хотя речь будет идти о тех же самых процессах, которые анализируются с точки зрения культуры. Именно поэтому ряд работ в этой научной плоскости организационную культуру и организационный климат рассматривают одновременно (например, [19; 20]).

В целом в настоящее время понятие организационной культуры, несмотря на все разнообразие толкований, прочно заняло свое место в структуре организационного анализа.

1. *Лакофф Д., Джонсон М.* Метафоры, которыми мы живем: пер. с англ. / под ред. и с предисл. А.Н. Баранова. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 256 с.

2. *Элвессон М.* Организационная культура: пер. с англ. – Харьков: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2005. – 460 с.

3. *Тевене М.* Культура предприятия: пер. с франц. / под ред. В.А. Спивака. – 3-е изд. – СПб.: ИД «Нева», 2003. – 128 с.

4. *Шейн Э.Х.* Организационная культура и лидерство: пер. с англ. / под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.

5. *Культура организации // Управление персоналом: энциклопедический словарь / под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 453 с.*

6. *Хофстеде Г.* Организационная культура // Управление человеческими ресурсами:

энциклопедия / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.

7. *Магура М.И.* Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений // Управление персоналом. – 2002. – № 1. – С. 24–29.

8. *Мизелева Г.С., Балакина И.В., Эйдельман Я.Л.* Корпоративная культура: взгляд изнутри // Справочник по управлению персоналом. – 2004. – № 3. – С. 14–32.

9. *Петрова Н.* Корпоративная культура современной российской компании: case study на примере ИТ-рынка // Кадровик. – 2003. – № 11. – С. 24–33.

10. *Виханский О.С., Наумов А.И.* Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учебник. – 2-е изд. – М.: Фирма «Гардарика», 1996. – 416 с.

11. *Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х.* Организации: поведение, структура, процессы: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 602 с.

12. *Лютенс Ф.* Организационное поведение: пер. с англ. 7-го изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 692 с.

13. *Морган Г.* Имиджи организации: восемь моделей организационного развития: пер. с англ. под ред. Н. Лапиной. – М.: Вершина, 2006. – 416 с.

14. *Ионин Л.Г.* Социология культуры: учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Издат. корпорация «Логос», 1998. – 280 с.

15. *Спивак В.А.* Корпоративная культура. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.

16. *Грошев И.В., Емельянов П.В., Юрьев В.М.* Организационная культура: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061100 «Менеджмент организации». – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288 с.

17. *Апенько С.Н.* Роль социокультурных ценностей в процессе оценки личности в организации // Личность. Культура. Общество. – 2004. – Т. VI. – № 4. – С. 225–234.

18. *Полецкий О.В.* Организационная культура: актуальность изучения, подходы и определения // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2005. – № 1. – С. 48–51.

19. *Половинко В.С., Косьмина Е.А.* Поведение экономических агентов как функция культурноценностных систем // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2008. – № 2. – С. 5–8.

20. *Handbook of organizational culture and climate / edited by Neal M. Ashkanasy, Celeste P.M. Wilderom and Mark F. Peterson. Sage Publications, Inc. 2000. – 629 p.*

## ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «СИБУР – РУССКИЕ ШИНЫ»)

### CUSTOMER LOYALTY SCHEME WITHIN COMPANY (CASE STUDY AT «SIBUR – RUSSKIE SHINY» PC)

А.С. Осипов, А.М. Попович

A.S. Osipov, A.M. Popovich

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

В данной статье проводится анализ процесса внедрения программы лояльности как ключевого звена системы управления клиентскими отношениями в крупной российской компании.

The article researches the procedure of the customer loyalty scheme introduction as it seems to be the pivotal element of customer relationship management in established Russian companies.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, лояльность клиентов, средняя сумма продаж, бонусная система.

*Key words:* competency, customer loyalty, bonus system, sale amount.

В настоящее время одним из наиболее важных инструментов повышения конкурентоспособности предприятия начинают выступать маркетинговые технологии формирования программ лояльности клиентов.

Несмотря на активное внедрение программ лояльности в маркетинговую деятельность российских предприятий (за последние четыре года количество таких программ увеличилось в пять раз), лишь их незначительная часть является эффективными проектами. Это связано с такими серьезными недостатками, как высокая степень копируемости программ (являются кальками с западных образцов); недостаточный учет профиля покупок клиентов; и отсутствие или недостаточное использование накопленных о клиентах данных. Как правило, во взаимоотношениях с клиентами компании ограничиваются только задачами предоставления бонусов, скидок, купонов и некоторыми незавершенными комплексами дополнительных услуг.

Данные обстоятельства формируют научный и практический интерес к проблеме повышения эффективности работы с клиентами на основе использования маркетинговых технологий формирования программ лояльности и обуславливают необходимость разработки методологической платформы данного процесса.

Анализ различных источников показывает, что к самому понятию «лояльность» существует несколько подходов.

Термин «лояльность» происходит от английского слова «loyal» – верный, преданный. В современной литературе по менеджменту можно встретить достаточно много определений, относящихся к термину «лояльность».

Дж. Росситер и Л. Перси определяют лояльность «как регулярное (повторяющееся) приобретение продукта данной марки, основанное на длительном с ней знакомстве и благоприятном к ней отношении» [1, с. 11].

А.Д. Аакер определяет лояльность как «меру приверженности потребителя бренду» [2, с. 12]. По его мнению, лояльность показывает, какова степень вероятности переключения потребителя на другой бренд, в особенности когда он претерпевает изменения по ценовым или каким-либо другим показателям. При возрастании лояльности снижается склонность потребителей к восприятию действий конкурентов.

Существенный вклад в изучение эффекта лояльности внесли Ф. Райхельд и Т. Тил. Он собрал материал по проведению маркетинговых исследований, осуществляемых различными компаниями на предмет установления степени удовлетворенности потребителей. Также ими была написана книга «Эффект лояльности: скрытая движущая сила роста доходности и долгосрочных ценностей».

Они определяли лояльность как «преданность своему источнику ценности» [3, с. 11]. Лояльный покупатель не меняет источник ценностей, т. е. из раза в раз приобретает то-

вар или услугу и рекомендует их своему окружению.

Программа лояльности представляет собой маркетинговый инструмент, направленный на оптимизацию взаимоотношений с клиентами, целью которой является привлечение новых клиентов и установление долгосрочных взаимоотношений с ними.

Программа лояльности – это бизнес-процесс идентификации, поддержания и увеличения «отдачи» от лучших клиентов с использованием интерактивных коммуникационных отношений и формирования эмоциональной взаимосвязи клиентов с брендом и бизнесом [3, с. 6–7].

Р. Блэкуэлл, профессионал в области лояльности, дал следующее определение отношений, к которым должны стремиться компании в своей работе с клиентами: «Добровольный обмен информацией и другое полезное взаимодействие между покупателем и продавцом с ожиданием взаимной выгоды» [4, с. 101].

Мы полностью придерживаемся сути данного определения и выделяем следующие ключевые составляющие программы лояльности:

1. Клиентская база данных (идентификация клиента).
2. Комплекс коммуникаций с клиентами (удержание клиента).
3. Пакет привилегий (материальное и нематериальное стимулирование нужного поведения клиента).
4. Аналитическое ядро, позволяющее спрогнозировать то, как клиент поведет себя завтра, а также каким образом его поведение отразится на показателях бизнеса.

Зарубежные исследования показали, что программы лояльности приводят к уменьшению текучести покупателей на 30 % и к увеличению оборотов на 10 %, а удержание лишь 5 % от общего количества покупателей через какое-то время приводит к 25–85 % увеличению получаемой от них прибыли [5, с. 146].

Расходы компании на завоевание новых клиентов в 7 раз превышают расходы на укрепление уже существующей клиентской базы. Приведенных цифр достаточно для понимания того, что направление ресурсов компании на то, чтобы покупатели совершали повторные приобретения, в долгосрочной перспективе может быть более выгодно, чем инвестирование тех же средств для привлечения новых покупателей.

В ОАО «СИБУР – Русские шины», крупнейшей омской компании холдинга «АК "СИБУР"» на шинном рынке России, построение программы лояльности рассматривается в ка-

честве необходимого фактора инновационного развития.

Нами были предложены этапы разработки программы лояльности, а также проведены ключевые мероприятия в рамках данной программы.

Этапы разработки программы лояльности в компании «СИБУР – Русские шины» включали в себя:

1. Определение готовности товара к программе лояльности.
2. Постановка целей программы лояльности.
3. Определение целевых групп программы лояльности.
4. Выбор типа программы лояльности.
5. Определение перечня привилегий и схемы материальных и нематериальных поощрений.
6. Определение содержания базы данных, выбор технической платформы и носителей индивидуальной информации.
7. Проведение финансовых расчетов программы лояльности.
8. Оценка эффективности программы лояльности.
9. Разработка программы коммуникаций программы лояльности и инструктаж внутреннего персонала компании.

На первом этапе проводился анализ основного товара компании – легковой и грузовой шин. Были получены положительные ответы на вопросы:

1. Достаточно ли хорош товар компании?
2. Имеет ли он достаточно высокую потребительскую ценность или какие-то недостатки следует устранить?
3. Ценят ли его потребители, и оправдывает ли он их ожидания?
4. Удовлетворены ли клиенты компании?
5. Стоит ли вкладывать деньги в ту или иную шину?

На следующем этапе были определены цели программы лояльности. Ключевыми из них явились:

1. Удержание клиентов, поощрение лояльных и важных клиентов.
2. Привлечение новых клиентов.
3. Создание единой базы данных клиентов.
4. Построение эффективных коммуникаций.

Во время третьего этапа разработки программы лояльности были определены целевые группы:

1. VIP-клиенты.
2. Постоянные клиенты.
3. Потенциальные клиенты.

4. Розничные продавцы и дистрибьюторы легковых и грузовых шин.

В качестве основной была выбрана программа лояльности индивидуальная, открытого типа, с комплексом материальных и нематериальных привилегий. Данная программа подразумевала разработку:

1. Договоров и эксклюзивных соглашений с дистрибьюторами.

2. Ценовых гарантий.

3. Ценовых стратегий лояльности (много-товарная ценовая стратегия, ценообразование на основе времени лояльности, многомерная ценовая стратегия).

4. Бонусных программ.

5. Систем скидок и поощрений (накопительная лояльность, лояльность с ограничением потребления, схема с отложенной скидкой).

6. ВТЛ-мероприятий, направленных на привлечение внимания покупателей и повышение их лояльности (акции «Таинственный покупатель»).

Для создания эффективной базы данных, а также современной технической платформы для разработки программы лояльности было принято решение о внедрении CRM (системы управления клиентскими отношениями).

Ключевыми мероприятиями программы лояльности в ОАО «СИБУР – Русские шины» явились:

1. Заключение эксклюзивных соглашений с дистрибьюторами компании.

2. Разработка стратегии ценообразования на основе времени лояльности.

3. Разработка бонусной программы.

4. Разработка многомерной ценовой стратегии.

5. Разработка и проведение акции «Таинственный покупатель» для повышения лояльности клиентов.

Первые два мероприятия программы лояльности пересекались между собой. В основе эксклюзивного соглашения находилась стратегия ценообразования на основе времени лояльности. С теми дистрибьюторами (ключевыми), которые проработали с компанией более двух лет и показали высокую лояльность к продукции компании, были заключены эксклюзивные соглашения. Суть данных соглашений сводилась к следующему: ключевому дистрибьютору компании ОАО «СИБУР – Русские шины» предоставлялся годовой ретро-бонус в размере 1 % от суммы продаж. Данный бонус компании-дистрибьюторы могли использовать только по специальному целевому назначению: для осуществления затрат на продвижение шин торговой марки «Cordiant». К ним могли относиться затраты на покупку стендов, рекламных плакатов и постеров, wobлеров, каталогов, а также затраты на проведение промо-мероприятий.

В рамках второго направления мероприятий программы лояльности для клиентов класса «А» были созданы специальные бонусные системы, основу которых составил статистический метод применения скользящей средней.

Как видно из таблицы 1, на основе анализа продаж клиентов А класса за последние 9–12 месяцев, мы определяли такие показатели, как средняя сумма продаж, абсолютный прирост (снижение) продаж, максимум скользящей средней.

Показатель максимума скользящей средней выбирался за основу для создания бонусной системы. Данный показатель мы определяли как первую ступень системы, по достижению которой клиент получал определенный процент в виде бесплатного бонуса. Далее на основе анализа прироста продаж мы определяли следующую ступень бонусной системы.

Таблица 1

**Выявление тренда (общей тенденции) продаж для ООО «Союзшина»**

<i>Месяц 2009 г.</i>	<i>Сумма продаж, руб.</i>	<i>Прирост (снижение) продаж, руб.</i>	<i>Тенденция (скользящая средняя)</i>	<i>Максимум</i>
Январь	196 235,78	–	–	–
Февраль	188 370,67	–7 865,11	202 205,95	–
Март	222 011,41	33 640,74	208 673,87	–
Апрель	215 639,54	–6 371,87	231 439,77	–
Май	256 668,36	41 028,82	238 360,76	–
Июнь	242 774,39	–13 893,97	234 699,92	–
Июль	204 657,00	–38 117,39	235 465,80	–
Август	258 966,00	54 309,00	244 631,67	–
Сентябрь	270 272,00	11 306,00	263 094,33	max
Октябрь	260 045,00	–10 227,00	257 983,33	–
Ноябрь	243 633,00	–16 412,00	–	–
Средняя сумма продаж	232 661,20	–	–	–



Необходимо отметить, что в данной программе процент бонуса каждой ступени определялся методом расчета показателя усредненной скидки.

Мы определили формулу расчета усредненной скидки:

$$S = P - P / K, \quad (1)$$

где  $S$  – допустимый усредненный размер скидки в процентах (т. е. средний размер скидки, который может дать компания, не получив убытка при условии увеличения продаж);  $P$  – сред-

ний размер маржинального дохода (в компании во время разработки программы лояльности данный показатель устанавливался в районе 15 %);  $K$  – коэффициент увеличения продаж в результате действия программы лояльности.

В целом, как видно из таблицы 2, для каждого клиента А класса мы создали индивидуальную 4-ступенчатую бонусную систему.

При разработке программы лояльности в компании многомерная ценовая стратегия применялась для клиентов В и С класса.

Таблица 2

### Бонусная система в ОАО «СИБУР – Русские шины»

Сумма оплаты, тыс. руб.	Бонус, в %
250,0	1,0
300,0	2,5
350,0	4,0
Свыше 400,0	5,5

В соответствии с классификацией клиентской базы, а также в зависимости от срока оплаты продукции по условию договора были определены четыре вида цен (прайс-листов), по которым производились продажи легковых и грузовых шин компании. Таким образом, каждый клиент В и С класса имел возможность получить определенную скидку, заложенную в прайс-листе, в зависимости от сроков оплаты продукции.

Как видно из таблицы 3, те клиенты, у которых срок оплаты был минимальным, получали наибольшую скидку. Данное мероприятие позволило не только повысить лояльность клиентов компании, но и снизить объем и сроки дебиторской задолженности. К тому же после внедрения данной схемы, многие клиенты перезаключили договоры с компанией на условиях предоплаты.

Таблица 3

### Применение различных прайс-листов для разных категорий покупателей

	Отсрочка платежа, в календарных днях				
	0 дней (предоплата)	1–7 дней	7–14 дней	14–21 день	более 21 дня
Прайс-лист	БПЛ – 3 %	Базовый (БПЛ)	+3 % от БПЛ	+5 % от БПЛ	Запрет на отгрузку

Наиболее распространенными критериями эффективности внедрения любой программы лояльности являются лояльность клиентов и эффективность взаимоотношений с ними.

Лояльность клиентов складывается из следующих составляющих:

- из индекса лояльности клиентов,
- закупок по рекомендации клиентов,
- количества ушедших клиентов,
- доли продаж по старым клиентам,
- стоимости лояльного клиента.

Индикаторами лояльности клиентов за определенный период времени служат объем выручки и индекс лояльности клиента.

Первый индикатор имеет финансовый показатель, выраженный в денежных знаках, второй – относительный финансовый показатель

в процентах. Индекс лояльности – это доля закупок продукции компании (услуг) в общих закупках клиентом аналогичной продукции за определенный период, например за год. Абсолютная лояльность клиента означает, что вся продукция из ассортимента компании, в которой нуждался клиент в прошедшем году, была приобретена только у вас.

Необходимо отметить, что после четырех месяцев внедрения мероприятий в рамках программы лояльности, выручка от продаж в компании увеличилась на 1 847 500 рублей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как видно из таблицы 4, абсолютный прирост количества реализованных шин составил 1 478 штук, а темп прироста выручки от продаж составил 26,6 процентных пункта.

Таблица 4

## Выручка и объем продаж ОАО «СИБУР – Русские шины»

Показатели	Период		Абсолютный прирост	Темп прироста, %
	Март–май 2009 г.	Март–май 2010 г.		
Количество реализованных шин «Cordiant», шт.	5552	7030	1478	26,6
Выручка от продажи шин «Cordiant», руб.	6 940 000	8 787 500	1 847 500	26,6

Индекс лояльности клиентов в компании за анализируемый период 2010 года составил 57,6 процентных пункта. Это говорит о том, что более половины всех шин, продаваемых в розничных торговых точках города, прихо-

дится на торговую марку «Cordiant». Как видно из таблицы 5, за анализируемый период индекс лояльности в компании увеличился на 14,6 процентных пункта по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Таблица 5

## Количество шин при одной отгрузке в розничную торговую точку

Период	Количество шин «Cordiant», шт.	Количество всех шин, включая шины «Cordiant», шт.	Доля шин «Cordiant» в общем количестве шин, %
Март–май 2009 г.	46	108	43,0
Март–май 2010 г.	83	144	57,6

Эффективность взаимоотношений с клиентами мы выражали через следующие составные части:

- время от первого контакта до сделки,
- количество сделок за период,
- дебиторская задолженность,
- количество отказов от сделки,
- доля продаж по новым клиентам,
- прибыльность сделок.

Необходимо отметить, что за анализируемый период внедрения программы лояльности количество сделок со старыми клиентами в компании увеличилось на 120 штук, отказов от сделок не наблюдалось, дебиторская задолженность снизилась на 742 500 рублей.

В рамках программы лояльности в ОАО «СИБУР – Русские шины» были рассчитаны все ключевые показатели эффекта.

Для расчета итоговой оценки экономического эффекта мы применяли формулу расчета ROI (возврата на вложенную сумму):

$$ROI = (P2 - P1) / Z \times 100 \% , \quad (2)$$

где P2 – прибыль, полученная компанией при внедрении программы лояльности; P1 – прибыль, полученная без внедрения программы лояльности; Z – затраты на реализацию проекта.

Затраты на реализацию проекта также складываются из элементов:

$$Z = И + Т, \quad (3)$$

где И – единовременные затраты (инвестиции); Т – текущие затраты.

Единовременные и текущие затраты можно представить в виде суммы следующих элементов затрат:

$$И = Зтс + Зпо + Зп + Зв, \quad (4)$$

где Зтс – затраты на приобретение технических средств (затраты на приобретение сервера, модернизированных процессоров для работы CRM-системы); Зпо – затраты на приобретение готового программного обеспечения (приобретение программного модуля «1С: Управление торговлей 8:1», покупка лицензии); Зп – затраты на проектирование (снятие копии конфигурации предыдущей учетной системы, тестирование системы); Зв – затраты на внедрение (перенос данных из предыдущей учетной системы в «1С: Управление торговлей 8:1», обучение пользователей системы, обеспечение адаптации новой системы к требованиям и особенностям компании).

Необходимо отметить, что все единовременные затраты в рамках программы лояльности были отнесены к затратам на внедрение информационной базы данных CRM.

$$Т = Зэ + Зс + Зм, \quad (5)$$

где Зэ – затраты на эксплуатацию (оплата сетевого и системного администрирования, оплата выделенной линии и доступа к серверу CRM); Зс – затраты на сопровождение (оплата труда программистов из службы технической поддержки, обучение новых пользователей системы CRM); Зм – затраты на мероприятия

(затраты на скидки и бонусные системы программы лояльности, затраты на проведение мотивационных акций).

Показатель ROI в компании после первых четырех месяцев внедрения мероприятий программы лояльности был равен 123,2. Такая величина данного показателя говорит о том, что инвестиции на разработку и внедрение программы лояльности в компании не только окупились, но и принесли дополнительную прибыль.

Процесс разработки и внедрения инноваций в любой компании уникален. Невозможно создать идеальные инновационные системы, программы, механизмы и применить их ко всем без исключения компаниям и организациям. Необходимо брать лучшее, что есть в данных системах, и применять это на практике, учитывая специфику своей компании. В этом плане изучение опыта разработки программы лоя-

льности в ОАО «СИБУР – Русские шины» является, несомненно, полезным.

1. *Росситер Дж.Р., Перси Л.* Реклама и продвижение товаров. – СПб.: Питер, 2001. – 369 с.

2. *Аакер Д.А.* Создание сильных брендов. – М.: Издат. дом Гребенникова, 2003. – 400 с.

3. *Райхельд Ф.Ф., Тил Т.* Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности. – М.: Издат. дом Вильямс, 2005. – 320 с.

4. *Блэкуэлл Р.Д., Миниард Пол У., Энджел Д.Ф.* Поведение потребителей. – СПб.: Питер, 2002. – 521 с.

5. *Васин Ю.В., Лаврентьев Л.Г., Самсонов А.В.* Эффективные программы лояльности. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2005. – 234 с.

## КЛАСТЕР И КОРПОРАЦИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ

### CLUSTER AND CORPORATION: COMPANY COMPARATIVE ANALYSIS

**С.В. Евсеенко**

**S.V. Evseenko**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,*

**Е.Ю. Щукин**

**E.U. Tshukin**

*Омский государственный аграрный университет*

В статье рассмотрены два способа организации предпринимательской деятельности: в рамках кластера и в рамках корпорации. Определены и сопоставлены основные положительные и отрицательные стороны обеих форм ведения бизнеса. Показано положительное влияние промышленных кластеров на развитие экономического потенциала регионов. Выделены основные тенденции в развитии кластеров и корпораций.

The article considers two types of organizing business activity: a cluster and a corporation. The work also defines and compares the main positive and negative features of both forms of doing business. The authors describe the industrial clusters' positive influence on the development of the regional economic potential. Basic trends of the clusters and corporations development are also highlighted in the article.

*Ключевые слова:* кластер, корпорация, сравнение кластера и корпорации.

*Key words:* cluster, corporation, comparison of cluster and corporation.

В последние годы все популярнее становится тема организации производства в различных отраслях экономики практически всех развитых странах мира в форме кластеров. Данному вопросу посвящено большое количество трудов зарубежных авторов. Но прежде чем «с головой» уходить в разработку и поддержку западной экономической теории стоит разобраться, а в чем, собственно, отличие кластеров от уже известных форм осуществления хозяйственной деятельности, например корпорации? Для раскрытия данного вопроса проведем сравнительный анализ вышеуказанных организационных форм предпринимательской деятельности.

Понятие кластера было введено в экономику профессором кафедры делового администрирования Гарвардской бизнес-школы, признанным специалистом в области изучения экономической конкуренции М. Портером. В переводе с английского языка этот термин переводится как кисть, гроздь, скопление, концентрация, группа. Данный термин имеет вполне устоявшееся значение и еще до экономики широко применялся в ряде естественных наук. М. Портер, ссылаясь на труды выдающихся экономистов в области концентрации производст-

ва А. Маршалла, А. Леша, У. Айзарда, пришел к выводу о том, что появление в экономике страны одной или нескольких организации с высокими значениями конкурентных преимуществ при определенных внешних условиях способствует росту конкурентных преимуществ компаний-поставщиков и компаний-потребителей. Портер вводит понятие «отраслевой кластер», имея в виду неформальное сообщество отраслевых и смешанных компаний, характеризующихся способностью взаимного усиления конкурентных преимуществ, что объясняется высокими требованиями к потребительским качествам продукции своих смежников. Конкуренция на мировом рынке товаров, по мнению М. Портера, осуществляется не отдельными фирмами, а группами фирм (кластерами). В соответствии с выводами, сделанными М. Портером о конкурентных преимуществах, кластеры отражают тенденцию к интеграции и обобществлению экономики. Согласно теории М. Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний-контрагентов и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимно дополняющих друг друга.

То есть кластеры функционируют без образования новых юридических лиц. В рамках кластера решающее значение имеют неформальные связи между контрагентами, такие как деловая этика, репутация и т. д. Благодаря необремененности бюрократическими (бумажными) проволочками, включению в кластер большого числа участников, он является более гибким и подвижным, нежели какая-либо другая организационно-правовая форма осуществления предпринимательской деятельности. Отраслевой кластер – живая и очень подвижная структура. Условия пребывания в рамках кластера близки к условиям осуществления деятельности на рынке с совершенной конкуренцией. Кластер позволяет его отдельным участникам не только достигать желаемых результатов, но и обладает синергетическим, экономическим и социальным эффектом, достигаемым общими усилиями всех его участников. В рамках кластера, благодаря включению в его состав научно-исследовательских институтов сравнительно быстро происходит разработка и внедрение передовых технологий и разработок. Но вместе с тем данная подвижность кластера предопределяет его неустойчивость: малые предприятия, входящие в его состав, подобны броуновским частицам, которые хаотично движутся в пространстве и заполняют свободные ниши, т. е. теоретически и практически возможен момент, когда все предприятия, составляющие определенную стадию технологического процесса отраслевого кластера, покинут его в поисках дополнительной или более скорой прибыли, и тогда вся производственная цепочка окажется под риском разрыва, что может привести к растворению кластера как структуры. Конечно, существует вероятность, что на смену вышедшим участникам придут новые, но на то, чтобы воссоздать прежнюю инфраструктуру понадобится много времени, возможно, годы. В этом состоит риск осуществления органами исполнительной власти государств целенаправленной кластерной политики. Кластер в большей степени направлен не на захват рынка, а на его освоение, не на выдавливание конкурентов, а на их притяжение и включение в собственную структуру. Кластер не имеет ничего общего с предприятиями-монополистами, а значит, он относительно их неустойчив и недолговечен.

Корпорация – это совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо. Чаще всего корпорации

организуются в форме акционерного общества. В широком смысле под корпорацией можно понимать всякое объединение с экономическими целями деятельности.

Учредители и/или предприниматели часто создают предприятия в форме акционерных обществ и, поскольку в настоящее время эта форма предприятий преобладает, термин «корпорация» применяется как синоним термину «акционерное общество».

Таким образом, существование корпорации предполагает образование нового хозяйствующего субъекта. Согласно ст. 52 Гражданского кодекса Российской Федерации, любое юридическое лицо должно действовать на основании учредительных документов, которыми являются устав, либо учредительный договор и устав, либо только учредительный договор. В них должны определяться наименование юридического лица, место его нахождения, порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. Также в учредительных документах могут быть предусмотрены предмет и определенные цели деятельности коммерческой организации. Кроме того, все изменения в учредительных документах должны строго фиксироваться в соответствии с законодательством Российской Федерации. Таким образом, образование корпорации является сложной бюрократической процедурой, занимающей длительный промежуток времени.

Корпорация – широко распространенная в развитых странах форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму. Корпорации могут быть как государственными, так и частными. Юридический статус корпорации предопределяет систему налогообложения их прибылей. В отличие от партнерств и индивидуальных деловых предприятий, чьи доходы облагаются по ставке индивидуального подоходного налога, прибыли корпорации облагаются налогом на прибыль, который, как правило, отличается от подоходного налога как по величине ставок, так и по набору льгот и вычетов из налоговой базы (дохода, подлежащего налогообложению) или налоговых обязательств, что приводит к недополучению возможной прибыли участниками корпорации. К тому же, обязанность по уплате

налогов и сборов приводит к необходимости введения бухгалтерского учета, что возможно путем передачи данных функций централизованной бухгалтерии либо путем введения в штат организации самостоятельной бухгалтерии, на содержание которой тратятся немалые средства.

Итак, к основным проблемным вопросам ведения хозяйственной деятельности в форме корпорации можно отнести следующие:

1) необходимость государственной регистрации корпорации в качестве юридического лица;

2) обязательность уплаты налогов и сборов в соответствии с законодательством Российской Федерации;

3) необходимость ведения бухгалтерского учета, а значит, и содержания бухгалтерии.

Кластер же, как следует из приведенного выше определения, лишен всех этих недостатков, так как неформальные отношения между контрагентами не подлежат обязательной регистрации. Так как нет необходимости в регистрации кластера в качестве нового юридического лица, то автоматически отпадает необходимость ведения централизованного бухгалтерского и налогового учета, что позволяет всем участникам кластера минимизировать налоговое бремя, используя разные системы налогообложения, кому какую позволяет их организационно-правовая форма и масштаб деятельности компании.

Но у корпораций, помимо недостатков, по сравнению с кластерами есть и преимущества. Например, организационная структура корпорации жестко выстроена и рационализирована, она не допускает никаких излишеств: все подчинено единственной цели – получению максимальной прибыли. Нерентабельные или недостаточно прибыльные направления производства не имеют права на существование, тогда как входящие в состав кластера предприятия могут некоторое время «пережить» не лучшие времена», не имея на то экономически обоснованных причин. В рамках корпорации четко прописаны схемы движения товарных, финансовых и информационных потоков, регламентированы технологии и приемы ведения бизнеса, чего мы никогда не обнаружим в рамках кластера: в кластерах отношения зависят в большей степени от честности и добросовестности его участников. В корпорации четко определена ответственность за принимаемые в рамках ее деятельности решения должностных лиц, кластер же устроен таким образом, что не налагает на его участни-

ков никаких обязательств кроме договорных и только в крайнем случае может «наказать» неэффективный или губительный элемент его вытеснением. Жесткость корпорации делает ее стабильной, устойчивой системой, поддающейся анализу. Централизованное управление позволяет разрабатывать стратегические планы по развитию целых отраслей государств, что в рамках кластера практически исключено из-за неформального и весьма условного характера объединения предприятий, объясняющегося в большей степени их географической близостью. Наличие стратегических планов развития корпорации позволяет ей четко определять конкретные количественные и качественные показатели, на достижение которых направлена их деятельность. Таким образом, развитие корпорации представляется процессом предсказуемым и закономерным, тогда как формирование кластеров происходит стихийно и по большому счету вне зависимости от стратегических целей и задач деятельности отдельных участников. Для образования кластеров на определенной территории необходимо наличие определенных условий, к которым прежде всего относятся конкурентная среда и отраслевая ниша. При этом вхождение в состав корпорации сулит хозяйствующим субъектам потерю хозяйственной и финансовой независимости, на что готов пойти далеко не каждый собственник, вложивший в свое «детище» немалое количество усилий, финансовых средств и времени. Потеря предприятиями самостоятельности в рамках кластера практически исключена, так как это противоречит его сути: кластер – это образование конкурентное и исторически сложившееся, о поглощениях в рамках кластера речь идет тогда, когда этим занимаются корпорации, входящие в его состав.

В настоящее время корпорация является вершиной эволюции организационно-правовых форм осуществления предпринимательской деятельности и может включать в себя производственные, финансовые, юридические и образовательные институты с разветвленной сетью филиалов по всему миру, что предопределило появление экстерриториальных и эксгосударственных корпораций. Возможность дистанционного ведения предпринимательской деятельности активно используется в рамках корпорации при создании транснациональных компаний, что крайне трудно осуществить в рамках кластера по многим причинам. В частности, удаленность предприятий друг от друга, например, при осуществлении международной деятельности, противоречит определению кла-

стера. По сути, корпоративная форма ведения предпринимательской деятельности предопределила глобализацию и формирование глобальной экономики, в основе которой стоят сверхустойчивые с экономической точки зрения транснациональные корпорации.

Кластеры же в большей степени могут служить переходной (между отдельными малыми предприятиями и корпорацией) формой ведения предпринимательской деятельности большим количеством участников в кризисные и посткризисные периоды времени. Не каждый кластер обязательно трансформируется в корпорацию: он может просто перестать существовать, не причиняя никому особого неудобства, при этом даже не обязательна ликвидация предприятий – бывших его участников. Данное по-

ложение в совокупности с конкурентными преимуществами, которые дает кластер, позволяет в настоящее время быть ему достойной альтернативой корпораций.

Таким образом, кластер как форма организации предпринимательской деятельности имеет большое количество преимуществ, он способствует созданию и развитию здоровой конкурентной среды. Создание кластера, при условии полной оценки всевозможных рисков, описанных выше, может являться инструментом достижения целей и задач государственной политики практически в любой сфере экономики, будь то расширение рынков сбыта продукции определенного вида, повышение конкурентоспособности товаров, предприятий, отраслей и т. д.

## УПРАВЛЕНИЕ КАК КАТЕГОРИЯ И МНОГОАСПЕКТНОЕ ЯВЛЕНИЕ

### MANAGEMENT CONCEPT: CATEGORY AND MULTIFACETED PHENOMENON

О.С. Елкина

O.S. Elkina

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье рассматривается понятие «управление» как многоаспектное явление. Управление – это теория и практика жизни общества. Каждый аспект этого явления может быть использован с целью увеличения эффективности деятельности общественной организации.

The article deals with «management» as a multifaceted thing that is present in theory and practice of public life. We can employ each side of this phenomenon to improve public agency efficiency.

*Ключевые слова:* управление, самоуправление, свойства, контроль.

*Key words:* management, self-administration, traits, control.

Без категории «управление» явления общественной жизни рассматриваться не могут. Известный идеолог в области теории управления, основатель основных категорий науки управления В.Г. Афанасьев замечает по этому поводу: «управление – неперенное, внутренне присущее свойство общества на любой ступени его развития. Это свойство имеет всеобщий характер и вытекает из системной природы общества, из общественного, коллективного труда людей, из необходимости общаться в процессе труда и жизни, обмениваться продуктами своей материальной и духовной работы» [1, с. 29].

Все же рассмотреть категорию «управление» без интерпретаций этого понятия в отношении экономических, социально-политических, технических и прочих процессов и явлений достаточно сложно. И здесь существуют противоречивые точки зрения. Так, В.И. Сенченко в труде «Системы основных категорий науки управления» говорит, что «управление, обладающее лишь общими чертами в чистом виде, не существует. Поэтому попытки раскрыть сущность управления любого способа производства лишь через характеристики его общих черт – научно несостоятельны по сути» [2, с. 10].

Однако Большая советская энциклопедия провозглашает иной подход к определению категории «управление»: «Управление – элемент, функция организованных систем различной природы (биологических, социальных,

технических), обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности» [3, с. 87]. Как мы видим, это определение расширяет подход к пониманию управления и позволяет рассматривать его в том числе через характеристики общих черт.

Проанализировав подходы к определению категории «управление», сформировавшиеся в научной литературе, проанализировав различные точки зрения восприятия этого явления можно сделать следующий вывод. Универсализация этого понятия зависит от уровня восприятия этой категории. Если исследователь абстрагируется от конкретных форм существования, то он дает определение более общее, отражающее лишь общее специфическое.

Если рассматривать категорию «управление» на наиболее высоком уровне абстракции, то более правильным является признание управления информационным процессом. Этот уровень придает категории «управление» универсальные характеристики, пригодные для понимания любых его проявлений. «Система развивается, и на определенном этапе своего развития она достигает такого уровня сложности, когда возможно выделение особой ее части, в которой накапливается информация, на основе которой можно упорядочивать деятельность всей системы. Таким образом, в системе формируется управляемая и управляющая подсистемы». Термины термодинамики объясняют, в свою очередь, категорию «упорядочивание деятельности системы» как сохранение существующего состояния объекта или перевода его



из более вероятностного состояния в менее вероятное. А «информация – это обмен сведениями, сообщениями, сигналами и даже признаками» [4, с. 30]. Эти элементы весьма значимы для понимания сущности управления.

Значительную роль в определении этих универсальных характеристик сыграла кибернетика, наука об общих закономерностях процессов управления и передачи информации в машинах, живых организмах и обществе [5, с. 232].

Впервые связал понятие управление с понятием информация Н. Винер: «Техника управления и техника связи неотделимы друг от друга и концентрируются вокруг понятия сообщения» [6, с. 50]. Однако процесс обмена информацией между техническими системами и социальными системами различен. Следовательно, и в управлении существуют особенности. «Естественно, что не только между живыми организмами и машинами, но и в каждом более узком классе существ имеются детальные различия в обмене информацией и в проблемах управления. Задачей кибернетики является выработать язык и технические приемы, позволяющие на деле добиться решения проблем управления и связи вообще, а также найти надлежащий набор идей и технических приемов для того, чтобы подвести их специфические проявления под определенные понятия» [7, с. 30–31]. Однако данное восприятие управления позволяет создавать концептуальные схемы управления.

Рассматривая категорию «управление» в системе общественных отношений, мы находим менее универсальные характеристики этой категории, она изменяется, и становится отношением.

Как известно, система общественных отношений включает в себя три основные сферы: экономику (материальные производственные отношения), социально-политические отношения, отношения в сфере идеологии, духовной жизни людей [8, с. 16]. Поэтому категория «управление» изменяет свою специфику на этом уровне восприятия абстракции изучаемого явления и включает в себя влияние этих отношений, обуславливается спецификой каждой из этих сфер. Оно становится менее универсальным понятием, оно превращается в отношение.

«Управление, – определяет С.Г. Родин, – это отношение, через которое, в процессе которого и благодаря которому социальная энергия, воля, цели и другие осмысленные, упорядочивающие представления управляющего компонента переходят в сознание, энергию, волю управляемых компонентов, вызывают их движение в общественно-необходимом направле-

нии, или повышают активность внутреннего «самодвижения» [9, с. 36].

Так, А.И. Кравченко под управлением понимает «совокупность универсально-исторических законов, на которых основываются взаимоотношения в иерархии в любом обществе в любую историческую эпоху» [10, с. 27]. Универсально-исторические законы – это принципы управления, которые существуют в любом обществе и описывают социальную организацию, присущую этому обществу.

Н.В. Альфред дает следующее толкование рассматриваемой категории: «отношения управления простираются от наиболее общих основ социально-экономической формации до конкретного человека и, обратно, от него – к самым широким сферам общественной среды» [11, с. 85].

Очевидно, что здесь проявляются такие характеристики управления, как иерархия, диапазон контроля, ранг, уровень отношений и т. п.

Система общественных отношений, описываемая характеристиками иерархии, ранга, свидетельствует о существовании сложнейшей системы воздействий управляющей и управляемых подсистем. И тогда категория «управления» превращается в формы воздействия. «Под научным управлением понимается сознательное, на достоверном знании основанное систематическое воздействие субъекта управления (управляющей подсистемы) на социальный объект (управляемую подсистему) с целью обеспечения ее эффективного функционирования и развития, достижения поставленной цели. Управление – непрерывно осуществляющийся процесс целесообразного воздействия на систему» [12, с. 14]. «Анализ процессов управления выявляет в них наличие упорядочивающих воздействий, целенаправленность и циркуляцию информации – явлений, которые можно трактовать как существенные признаки понятия социального управления» [13, с. 13–14].

Очевидно, что на этом уровне восприятия категории «управление» появляются такие ее характеристики, как методы контроля (общий и детальный), т. е. то, что можно назвать динамикой управления и управленческой деятельностью.

Диалектика<sup>1</sup> развития системы общественных отношений проявляется в том, что, возникнув, отношения получают способность ока-

<sup>1</sup> Диалектика – учение о наиболее общих закономерностях становления, развития, внутренний источник которых усматривается в единстве и борьбе противоположностей. Диалектика – это учение о развитии в его наиболее полном, глубоком и свободном от односторонности виде (Большая советская энциклопедия. – М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1972. – Т. 8. – С. 228).

зывать активное обратное воздействие на породившую их систему и другие отношения [8, с. 16]. Все сферы общественной жизни находятся в постоянной взаимосвязи. К. Маркс свидетельствовал: «способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще» [14, т. 13, с.7] или «политические отношения между людьми являются, естественно, также и социальными, общественными отношениями, как и все отношения, в которых люди находятся друг с другом» [14, т. 4. с. 301]. Речь идет о том, что все сферы общественной жизни находятся в тесной взаимосвязи, настолько тесной, что выделение четких границ индивидуального существования каждой сферы является проблематичным вопросом. Однако это приводит нас к мысли о том, что управление обладает на этом уровне научной абстракции новой характеристикой: формой взаимодействия.

Как мы видим, управление хорошо характеризуется через термин «воздействие». Воздействие, в соответствии с приведенными определениями, указывает реальное влияние управления на сознание, поведение и деятельность людей, подчиняющее их реализации намеченной цели. Влияние – это в определенной мере результат и информационного воздействия, и отношения.

Если от управления в целом перейти к управлению социальному, то здесь основной смысл – это упорядочение поведения: «Социальное управление как общественно-необходимая функция своим главным назначением имеет упорядочивающее воздействие на поведение участников совместной деятельности, в интересах эффективного достижения стоящих перед ними задач» [4, с. 32].

Следовательно, как показывает логика исследования, не существует разного понимания категории «управление». Для того чтобы описать сущность этого явления, мы прежде всего должны определиться, о каком уровне абстракции идет речь. Какие процессы и явления мы описываем. В результате мы приходим к заключению, что авторы, работающие в системе основных категорий науки управления, не обладают противоречивыми точками зрения.

Часто управление связывают с регулированием или подменяют управление регулированием. Так, Б.П. Курашвили дает следующее определение: «Управление – это сознательная деятельность, сознательное регулирование (упорядочение) общественных отношений» [17, с. 15]. Однако это понятия разного уровня и подменять одно другим не правомочно. Смысл регулирования заключается в сохранении ста-

бильности системы, независимо от ее природы. «...Регулирование сводится к осуществлению упорядочивающих воздействий на ту или иную систему с тем, чтобы поддержать ее основные параметры в заданных пределах, то есть обеспечить устойчивость системы, ее сохранение» [13, с. 128].

Регулирование является составным компонентом управления. Отечественная научная мысль после развития кибернетики, стала рассматривать регулирование как функцию управления, или как разновидность управляющего упорядочивающего воздействия.

По мнению Ю.А. Тихомирова, «управление выступает высшей формой сознательного регулирования процессов функционирования и развития системы» [15, с. 6].

Рассматривая категорию управления, мы обнаружили тяготение определений к двум аспектам: дескриптивности (описательности) и конструктивности. Дескриптивные определения отвечают на вопрос о том, чем отличается управление от других категорий: «Управление – это целенаправленное, нормативно-институциональное воздействие на общественные процессы для преобразования их в соответствии с объективными законами и в интересах трудящихся» [15, с. 9]. Конструктивные определения помогают исследователю в ответе на вопрос, как строить управление, путем выделения его из объективной реальности: «Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации» [15, с. 188].

По нашему мнению, определение, описывающее категорию «управление» должно совмещать оба аспекта. Дескриптивное определение управления должно давать четкую границу между управлением и другими видами деятельности. Это возможно путем указания признаков, которыми должно обладать управление. Конструктивное определение должно базироваться на общих принципах выделения управления из среды (рассмотрение целей, выходов, функций).

Это формальная сторона управления. Содержание управления более разнообразно, связано в том числе с интересами и неоднозначно. Это вытекает из двойственности категории «управление».

Еще К. Маркс отмечал, что, во-первых, управление является условием всякого общественного производства. «Всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуаль-

ными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения всякого производственного механизма в отличие от движения его самостоятельных органов» [14, т. 23, с. 342]. В этом смысле управление – это аспект любого труда, осуществляемого в крупных масштабах, любого коллективного труда.

Во-вторых, «...управление – есть функция эксплуатации общественного труда и, как таковая, обусловлена неизбежным антагонизмом между эксплуататором и сырым материалом его эксплуатации» [14, т. 23, с. 343]. Эта сторона управления может существовать только в классовом обществе или в условиях коренного различия его частей в отношении интересов целого.

В развитие идей К. Маркса, характеризует двойственность управления Л.Г. Морган: «...все формы управления сводятся к двум основным планам, причем слово «план» принимается в его научном смысле. Первый во времени основывается на личности и чисто личных отношениях и может быть назван обществом (*societas*). Второй план основывается на территории и частной собственности и может быть назван государством (*civitas*)» [16, с. 15].

В результате управление имеет две стороны:

1) общественная сторона, которая базируется на основе социального равенства, демократии, на личности, личностных отношениях и качествах. Осуществляется лидерами, без профессионалов (самоуправление). Цели ставит вся общность, на основе общественной собственности;

2) государственная сторона, как принуждение, основана на социальном неравенстве, частной собственности. Появляются профессионалы, выбирающие цели управления, широко воспроизводятся и используются социальные отличия [16, с. 16].

Эти две стороны управления основываются на двух типах воздействий, если классифицировать их по источнику возникновения:

1) внешнее регулирование и внешнее управление (или просто регулирование и управление);

2) саморегулирование и самоуправление.

При внешнем регулировании и внешнем управлении источник воздействий находится вне системы. При саморегулировании и самоуправлении – в ней самой [17, с. 17].

Самоуправление является одной из форм управления. Социальная общность имеет возможность в любое время избрать или заменить руководителя, который ее не устраивает. Обладая такой возможностью, общность формирует самоуправление.

Общество представляет собой сложную систему, состоящую из большого количества подсистем (слои, группы, институты, и т. д.). Каждая подсистема находится под влиянием внешних воздействий, называемых государством. И в то же время каждая подсистема обладает свойствами саморегуляции, порождает организующие воздействия, которые могут быть стихийными или сознательными.

В результате, говоря об управлении общественными процессами, мы должны четко отделять категории управление и самоуправление. Если объект управления совпадает с субъектом управления, то необходимо говорить о самоуправлении. Если объект управления (регулирование) не совпадает с субъектом управления (регулирования), то мы должны в большей степени говорить о внешнем управлении.

Естественно, деление это не всегда является однозначным. Поскольку общество обладает определенной структурой, разделено на подсистемы, которые находятся не только под прямым воздействием институционализированных органов управления, но и вступают в постоянные взаимодействия между собой, обладают внутренним неформальными органами управления и формируют новые. При этом не всегда явно различима граница между этими двумя общественными институтами. А значит, не всегда мы можем четко разделить управление и самоуправление. Как отмечает Т.В. Керимова: «В понятии самоуправления находит отражение то участие, которое принимает в управлении его объект» [18, с. 71].

Однако устойчивость общества зависит от того, насколько развиты механизмы саморегуляции и насколько они связаны и поддерживают государство и государственную власть. Эти механизмы вплетены в общественную жизнь, в социальную культуру, специфичны для каждого общественного строя. Если управление связано со сложившимися механизмами самоуправления, то в обществе формируются организационные предпосылки стабильности.

Понятие управления связано с категорией ответственности. «Все виды ответственности объединяет то, что они представляют собой формы контроля над деятельностью субъекта на разных ее этапах и характеризуют ответственность либо с позиции общества, либо с позиции личности. В первом случае ответственность отражает подотчетность субъекта в плане реализации им требований общества (или его институтов) с последующим применением санкций в зависимости от степени его вины или заслуг. Следовательно, ответственность выступает здесь как средство внешнего контроля

и внешней регуляции деятельности личности, которая выполняет должное вопреки своему желанию. Во втором случае ответственность отражает отношение к должному самого субъекта, его предрасположенность, готовность осуществлять должное. Значит, ответственность здесь служит средством внутреннего контроля (самоконтроля) и внутренней регуляции (саморегуляции) деятельности личности, которая выполняет должное по своему усмотрению, сознательно и добровольно.

У управления существует определенное свойство: контроль. Цель контроля – установление пределов ответственности субъекта деятельности. Мера же ответственности обуславливается разнообразными факторами, объективными и субъективными условиями, сопутствующими тому или иному виду деятельности» [19, с. 19].

Ответственность тесно связана с самостоятельностью. «Самостоятельность» концептуально является понятием коррелятивным по отношению к ответственности, ибо только тогда, когда решение принято лично самим субъектом действия, на него ложиться вся ответственность» [19, с. 184]. Следовательно, ответственность определяется развитием самостоятельности у субъекта деятельности. «Выполняя самостоятельную работу, субъект должен лично принимать решения, проявляя инициативу и обнаруживая способности, воплощая свое «я» в действительность. Именно эти моменты пробуждают у личности чувства значимости, поднимают самоуважение. Отсутствие их ведет к отчуждению от работы, порождает ощущение неспособности влиять на процесс труда» [19, с. 188].

Если абстрагироваться от уровня личности и воспринимать общество в качестве системы, то становится очевидным факт, что характерные черты отдельного элемента системы проецируются на уровень подсистем, и становятся ее свойствами. Поэтому самоуправление и управление могут опосредованно определяться такими свойствами, как ответственность и ее пределы (контроль), самостоятельность. Объем каждого свойства будет приводить к большей степени наличия управления или же самоуправления.

Однако «реальная управляющая сила государства зависит как от хороших декретов, так и от разумного ограничения государственных полномочий, от сочетания государственного управления с функционированием развитых форм социальной саморегуляции... сложная целеустремленная система функционирует тем успешнее, чем оптимальнее централиза-

ция управления дополняется самоуправляемостью ее подсистем [17, с. 243]».

Итак, управление предстает перед нами как многоаспектное явление. Его можно рассматривать как теорию и практику общественной жизни. И каждый аспект этого явления может быть использован для повышения эффективности общественной организации.

1. *Афанасьев В.Г.* Общество: системность, познание и управление. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.

2. *Сенченко В.И.* Система основных категорий науки управления. – Киев: Наукова думка, 1986. – 175 с.

3. Большая советская энциклопедия. – М.: Советская энциклопедия, 1977. – Т. 27. – 624 с.

4. *Козлов Ю.М. Фролов Е.С.* Научная организация управления и право. – М.: Изд-во МГУ. – 247 с.

5. Словарь иностранных слов. – М., 1979.

6. *Винер Н.* Кибернетика. – М.: Наука, 1970. – 320 с.

7. *Винер Н.* Кибернетика и общество. – М.: Наука, 1968. – 317 с.

8. *Суворов Л.Н., Аверин А.Н.* Социальное управление. Опыт философского анализа. – М.: Мысль, 1984. – 232 с.

9. *Родин С.Г.* Управление экономикой. Проблемы совершенствования на современном этапе. – М.: Наука, 1979. – 418 с.

10. *Кравченко А.И.* Социология менеджмента. – М.: Знание, 1999. – 356 с.

11. *Альфред Н.В.* Гражданское общество: проблемы формирования и развития. – М., 2009. – 360 с.

12. *Афанасьев В.Г.* Социальная информация и управление обществом. – М.: Наука, 1975. – 460 с.

13. *Лебедев П.Н.* Социальное управление. – Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1982. – 255 с.

14. *Маркс К.* Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения.

15. *Тихомиров Ю.А.* Управление делами общества: субъекты и объекты управления в социалистическом обществе. – М.: Мысль, 1984. – 223 с.

16. *Морган Л.Г.* Древнее общество. – Л.: Политиздат, 1937. – 268 с.

17. *Курашвили Б.П.* Очерк теории государственного управления. – М.: Наука, 1987. – 214 с.

18. *Керимова Т.В.* Социальный прогресс и управление. – М.: Политиздат, 1980. – 270 с.

19. *Муздыбаев К.* Психология ответственности. – Л.: Наука, 1983. – 240 с.

**ДАВЛЕНИЕ НА ГРАНИЦЫ КОНКУРЕНТНОГО ПРОСТРАНСТВА  
НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

**PUSH ON COMPETITIVE SPACE OF REFINERY  
AND PETROCHEMICAL INDUSTRY, RUSSIA**

**А.Л. Карпов**

**A.L. Karpov**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Автор анализирует основные факторы, оказывающие давление на границы конкурентного пространства нефтеперерабатывающей и нефтехимической отраслей российской экономики. В качестве основных угроз конкурентоспособности автор выделяет такие факторы, как динамика цен на основные сырьевые позиции отрасли и продукты нефтепереработки и нефтехимии, изменение требований к качеству и экологичности химических продуктов, структурные изменения на мировом рынке, влияющие на уровень конкуренции, а также протекционистские меры, вводимые в отношении конкурентоспособных российских химических товаров.

The author deals with the key factors stressing borders of competitive space of refinery and petrochemical branches in Russian economy. According to the author, the basic resource items and petro products price movement, new quality and ecological requirements, and changed world market which influence competency, as well as protective measures applied to Russian competitive petro goods are among these key factors.

*Ключевые слова:* конкуренция, конкурентоспособность предприятия, конкурентное преимущество, конкурентное пространство отрасли.

*Key words:* competition, company competitiveness, competitive advantage, competitive space of the industry.

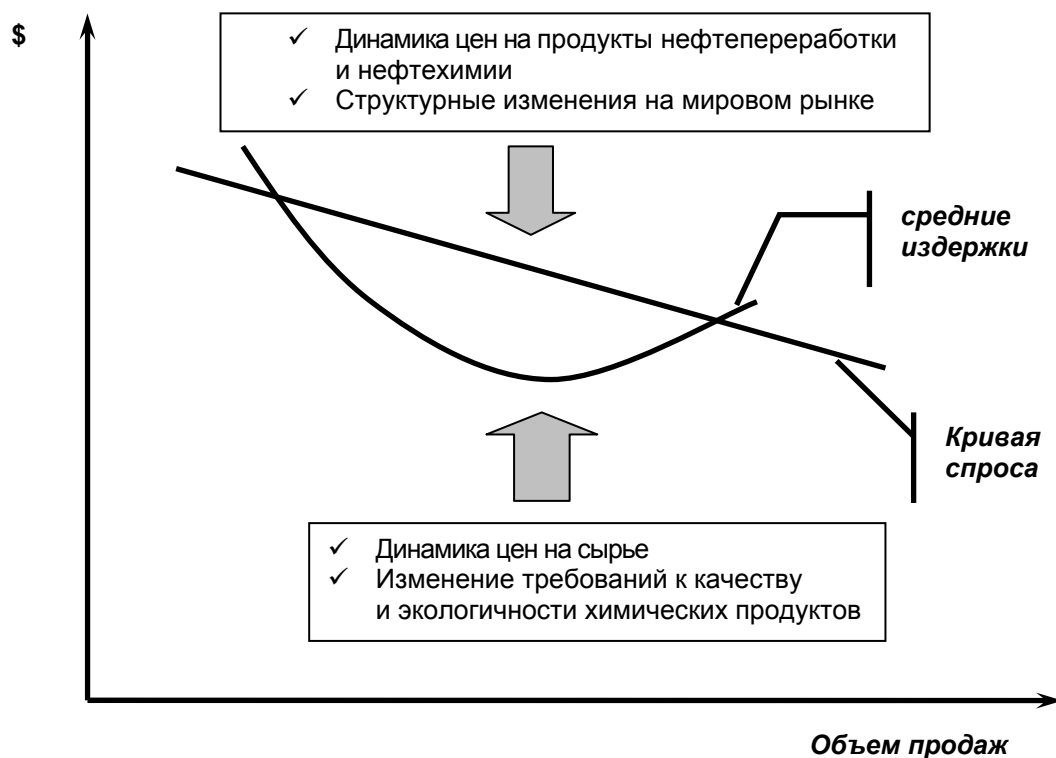
Российская нефтехимическая промышленность обладает рядом базовых конкурентных преимуществ, которые основаны прежде всего на больших запасах нефтегазового сырья, что является основой потенциальной независимости от внешних ресурсов и, как следствие, устойчивости отрасли. Однако только незначительная часть нефтехимических отраслей является по-настоящему конкурентоспособной. К группе конкурентоспособных химических отраслей можно отнести в основном ту часть химической промышленности, которая занимается переработкой природного газа, а также производством синтетических каучуков. Наибольшая часть российского нефтехимического комплекса – это работающие по большей части на внутренний рынок и конкурентно слабые на мировом рынке отрасли [1].

Однако даже те нефтехимические отрасли и конкретные предприятия, которые имеют относительные конкурентные преимущества на мировом рынке, не могут ощущать себя в безопасности, так как динамика и конъюнктура рын-

ка оказывают существенное давление на их позиции. Постоянное давление на границы конкурентного пространства отрасли является вызовом даже для конкурентоспособных предприятий и лидеров отрасли, заставляя их развиваться с учетом скорости изменения внешней среды.

На границы конкурентного пространства как нефтехимической отрасли в целом, так и отдельных химических предприятий большое давление оказывает множество внешних факторов [2]. К наиболее важным факторам можно отнести (см. рис.):

- ✓ динамику цен на основные сырьевые позиции отрасли;
- ✓ динамику цен на продукты нефтепереработки и нефтехимии;
- ✓ изменение требований к качеству и экологичности химических продуктов;
- ✓ структурные изменения на мировом рынке, влияющие на уровень конкуренции;
- ✓ протекционистские меры, вводимые в отношении конкурентоспособных российских химических товаров.



*Влияние изменений конъюнктуры рынка на границы конкурентного пространства химической отрасли*

Текущая динамика мировой конъюнктуры на рынке нефти и нефтепродуктов оказывает существенное давление на затраты нефтеперерабатывающего и нефтехимического комплек-

са (таблица 1). Цены на нефть и базовые нефтепродукты устойчиво росли (по крайней мере в докризисный период) на 10–50 % в год.

Таблица 1

### Конъюнктура рынка нефти и нефтепродуктов [3]

Продукция	Год				
	2004	2005	2006	2007	2008
Нефть сорта Brent, долл./барр.	38,27	54,31	65,16	72,39	97,26
Нефть сорта Юралс (СИФ Средиземноморский регион), долл./барр.	34,50	50,67	61,37	69,38	94,76
Нефть сорта Юралс (СИФ Роттердам), долл./барр.	34,13	50,12	61,23	69,16	94,83
Мазут 3,5 % (ФОВ Роттердам), долл./т	151,81	229,92	286,91	339,00	459,74
Дизельное топливо (ФОВ Роттердам), долл./т	349,37	505,01	577,92	634,09	901,53
Высокооктановый бензин (ФОВ Роттердам), долл./т	400,33	534,11	619,29	695,97	836,79

Из-за значительного уровня интеграции российской экономики с мировой в целом, и химического комплекса в особенности ситуация и тенденции изменения мирового рынка химической и нефтехимической продукции оказывают существенное влияние на состояние и перспективы развития химического комплекса России. Положительная динамика цен на сырьевые позиции отрасли фактически может быть компенсирована только сопоставимой динамикой цен на продукты нефтехимии.

Динамика цен на крупнотоннажной продукты нефтепереработки и нефтехимии с не-

высоким уровнем переработки сильно отстает от динамики цен на сырье. Например, в 2008 г. на рынках основных нефтехимических продуктов наблюдались достаточно резкие колебания ценовой конъюнктуры. С одной стороны, наблюдался стремительный рост цен в первой половине года, с другой – существенное снижение цен произошло во втором полугодии. В результате по итогам года цена реализации полиэтилена на российском внутреннем рынке выросла на 5,0 %, полипропилена – на 9,4 %, в то же время цена бензола снизилась на 13,6 %. На европейском рынке наблюдалось умень-

шение цен всех указанных видов продукции: полиэтилена – на 0,8 %, полипропилена – на 5,6 %, бензола – на 0,5 % [4]. Эти цифры четко показывают разницу в динамике цен на сырье и на крупнотоннажные химические продукты.

По этой причине в связи с потерей конкурентоспособности на рынке продукции из-за негативной конъюнктуры сырьевых рынков химические компании развитых стран закрывают такие производства, диверсифицируют свой портфель инвестиций в сторону высоких технологий глубокой переработки с производством наукоемкой малотоннажной продукции.

Негативная динамика цен на сырье влияет прежде всего на рост переменных затрат химического производства. С другой стороны, негативное влияние на спрос оказывает существенное влияние укрепление рубля по отношению к иностранным валютам (таблица 2). Укрепление рубля сказывается практически на всех отраслях российской промышленности и особенно на нефтехимическом комплексе в силу того, что большинство химических продуктов имеют или экспортную ориентацию или являются импортозамещающими.

Таблица 2

### Макроэкономические показатели, характеризующие укрепление рубля к доллару [3]

Показатели	Год				
	2004	2005	2006	2007	2008
Рублевая инфляция (ИПЦ), %	11,7	10,9	9,1	11,9	13,3
Номинальное укрепление рубля к доллару, %	5,8	(3,7)	8,5	6,8	(19,7)
Реальное укрепление рубля к доллару, %	18,5	6,9	19,3	20,0	17,4
Среднегодовой курс рубля к доллару, руб./долл.	28,82	28,29	27,19	25,58	24,86
Курс рубля к доллару на конец периода, руб./долл.	27,75	28,78	26,33	24,55	29,38

Другим важным фактором, который влияет как на затраты, так и на уровень дифференциации продукции нефтехимии, является тот факт, что в рамках западноевропейского рынка химической и нефтехимической продукции введена программа REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals). Эта программа направлена на контроль качества и повышение экологичности химической продукции, на выпуск и внешнеторговый обмен только такой продукции, которая обеспечивает безопасность людей и окружающей природы. Приведение российского ассортимента в соответствие со стандартами программы потребует от нефтехимических компаний дополнительных расходов на экспертизу и регистрацию производимой продукции, а также на НИОКР для разработки более безопасных инновационных продуктов.

Наиболее сильное влияние на границы конкурентного пространства российской нефтехимии оказывают структурные изменения мирового рынка химической и нефтехимической продукции, которые имеют выраженные тенденции. В результате высоких темпов развития химической промышленности в Китае и в странах Ближнего и Среднего Востока формируются новые центры производства и торговли, укрепляются позиции Азиатского региона при одновременном ослаблении позиций США и Европы.

В нефтехимический бизнес активно входят крупные транснациональные нефтяные

компании (такие как ExxonMobil, Shell, British Petroleum, Total), которые благодаря своим конкурентным преимуществам по сырьевым и энергетическим показателям заняли прочное, а по некоторым продуктам (этилену, полиэтилену, бензолу и т. д.) даже лидирующее положение в мире. По объему произведенной продукции на третье место в мире (после США и Японии) вышла химическая промышленность Китая (в 2005 г. объем выпуска составил 264 млрд долл., против ~ 32 млрд долл. в России) [5]. Нарращивают свой экспортный потенциал по химической и нефтехимической продукции на базе дешевого углеводородного сырья страны Ближнего и Среднего Востока, что предопределяет высокую ценовую конкурентоспособность производимой ими продукции. На рынки химической и нефтехимической продукции выходят компании развивающихся стран, таких как Саудовская Аравия, Мексика, Корея и др., конкурентоспособность которых часто связана с поддержкой государства.

Существенное влияние на российский экспорт оказывает введение в ряде стран протекционистских и антидемпинговых мер. Такие меры применяют США, ЕС (как единый таможенный союз), Китай, Индия, Мексика, Бразилия, Филиппины, Австралия, Индонезия. Перечень российской химической и нефтехимической продукции, относительно которой на внешних рынках действуют заградительные меры, постоянно расширяется. По состоянию на сентябрь 2007 г. ограничительные меры введены

по 16 наименованиям химической продукции. Это карбамид, хлористый калий, аммиачная селитра, раствор КАС (карбамидо-аммиачная смесь), моно- и диаммонийфосфат, синтетические каучуки, эпихлоргидрин, бисфенол-А, политетрафторэтилен (фторопласт), оксоспирты (бутанол, изобутанол), трихлорэтилен, поливинилхлорид, капролактамы. Доля химической и нефтехимической продукции в общем перечне российских экспортных товаров, относительно которых в иностранных государствах действуют ограничительные меры, составляет 22,2 %, в том числе действуют 26 антидемпинговых мер (из них: антидемпинговых пошлин – 20, ценовых ограничений – 4, квотных ограничений – 2), 4 защитных пошлины и 3 запрета на ввоз [5].

С другой стороны, следует отметить и положительные тенденции в изменении конъюнктуры рынков химической продукции. Динамика потребления химической продукции на российском рынке и прогнозы до 2015 г. по комплексу, включающему 300 важнейших продуктов химического производства, показывают благоприятные перспективы роста внутреннего спроса (таблица 3). Внутророссийский спрос на продукцию химического комплекса предположительно будет расти со стороны промышленного производства, строительства, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей-потребителей продукции химического комплекса.

Таблица 3

**Состояние и прогноз спроса на основные виды продукции со стороны внутреннего рынка, тыс. т. [5]**

<i>Продукция</i>	<i>2006 г.</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2015 г.</i>	<i>2015 г. в % к 2006 г.</i>
Удобрения минеральные (в пересчете на 100 % питательных веществ), тыс. т	3833	7790	10290	268,5
Волокна и нити химические, тыс. т	274	418	540	197,1
Полиэтилен, тыс. т	1206	1670	2470	204,8
Полипропилен, тыс. т	423	670	960	227,0
Полистирол и сополимеры стирола, тыс. т	325	465	670	206,2
Поливинилхлорид и сополимеры винилхлорида, тыс. т	742	905	1470	198,1
Полиэтилентерефталат, тыс. т	449	695	935	208,2
Поликарбонат, тыс. т	22	50	60	272,7
Сода каустическая, тыс. т	1074	1365	1945	181,1
Сода кальцинированная, тыс. т	2395	2815	3615	150,9
Лакокрасочные материалы, тыс. т	1176	1460	1860	158,2
Синтетические моющие средства (товарная композиция), тыс. т	759	1100	1220	160,7
Синтетические каучуки и латексы, тыс. т	551	835	1350	245,0
Шины для легковых автомобилей, млн шт.	34,1	41,7	49,4	144,9
Шины для грузовых автомобилей, млн шт.	9,6	13,6	16,5	171,9

Тем не менее текущее положение российского нефтехимического комплекса в целом можно описать как далеко не привлекательное. При этом проблемы нефтепереработки и нефтехимии имеют как сходные черты, так и некоторые отличия, поэтому рассмотрим их в отдельности друг от друга.

Современное состояние нефтеперерабатывающей промышленности России характеризуют следующие показатели [6, с. 5]:

- низкий уровень загрузки производственных мощностей; средняя загрузка – порядка 65–70 %;
- объем давальческого сырья в перерабатываемой нефти составляет – 80 %;

- износ основных фондов российских нефтеперерабатывающих заводов достигает на отдельных предприятиях 70–75 %;

- глубина переработки нефти по отрасли составляет 68–70 % против 95–98 % в Западной Европе и США;

- отсутствует необходимый набор вторичных процессов для углубления переработки нефти. Отраслевой коэффициент развития производственного потенциала нефтепереработки, определяемый отношением суммарных мощностей для вторичных процессов к совокупной мощности первичной переработки нефти по установленной мощности и по фактической загрузке составляет менее 60 %.



Сравнительный анализ доли углубляющих процессов по отношению к мощности по первичной переработке нефти в России и других странах четко отражает степень отставания (таблица 4). Большая часть ассортимента продукции не соответствует требованиям рынка, а используемые технологии высокочрезвычайно и экологически несовершенны. Долгосрочные инвестиции продолжают сдерживать высокие экономические и политические риски, значительная стоимость кредитных ресурсов. Из-за недостатка инвестиций процессы модернизации нефтеперерабатывающих заводов замедлены.

Улучшение соотношения мощностей первичной и вторичной переработки нефти идет в основном благодаря выводу из эксплуатации незадействованных устаревших установок атмосферной перегонки нефти.

Вся нефтеперерабатывающая промышленность страны является заложницей дисбаланса цен на нефтепродукты на внутреннем и мировом рынках. Сохраняющийся диспаритет внутренних и мировых цен на нефть и нефтепродукты провоцирует компании, владеющие сырой нефтью, экспортировать сырье, используя все доступные схемы.

Таблица 4

**Сравнительный анализ доли углубляющих процессов по отношению к мощности по первичной переработке нефти [6, с. 6]**

№ п/п	Страна	Доля каталитического крекинга, %	Доля гидрокрекинга, %
1	Россия	6,5	Менее 1
2	США	35	9,7
3	Западная Европа	15,4	5,0
4	Япония	16,6	3,4

В качестве негативных характеристик развития химической отрасли можно перечислить следующее:

1. Темпы роста производства в отрасли ниже, чем по всей российской промышленности в целом (таблица 5): средний темп прироста по промышленности РФ в период 2000–2007 гг. составил 107,6 %, в производстве кокса и нефтепродуктов – 104,1 %, в химическом производстве – 106,3 %. Такие темпы роста можно считать недостаточными для того, чтобы компенсировать отставание в развитии отрасли и

даже те потери, которые она понесла в период реформ. Однако некоторые отрасли показывают необходимый темп прироста. Так, например, производство резиновых и пластмассовых изделий росло в этот период в среднем на 120,7 % в год, что связано существенным отставанием в развитии отрасли и приоритетами ключевых химических компаний.

2. Несмотря на огромный потенциал, российские производители не могут обеспечить даже внутренние потребности страны, не говоря уже об экспортоориентированном пути развития.

Таблица 5

**Индексы промышленного производства в РФ в 2000–2007 гг. [7, с. 366–367]**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
По всей промышленности РФ	108,7	102,9	103,1	108,9	108,0	105,1	106,3	106,3
Производство кокса и нефтепродуктов	102,4	102,8	104,6	102,2	102,4	104,4	107,1	102,9
Химическое производство	115,2	100,3	100,2	105,4	106,6	104,1	104,8	106,0
в т.ч. производство резиновых и пластмассовых изделий	126,1	101,6	100,2	105,5	113,5	116,4	121,7	122,1

3. В химической отрасли насчитывается около 1000 крупных и средних промышленных предприятий и около 100 научных и проектно-конструкторских организаций, опытных и экспериментальных заводов. Такая дробная структура отрасли возникла в ходе приватизации. При этом в отрасли большое количество малорентабельных и неэффективных предприятий [8], так как в результате той же приватиза-

ции они оказались вырваны из технологических цепочек.

4. В химической отрасли очень высокий уровень износа оборудования (таблица 6). Из приведенных данных видно, что степень износа в отрасли постепенно снижается с 60,9 % в 2000 г. до 46,2 % в 2006 г., но все равно остается на неприемлемо высоком уровне. Следует также учитывать, что это только уровень фи-

зического износа основных фондов, а уровень морального износа еще выше.

5) Низкий объем инвестиций не может обеспечить необходимых темпов развития рос-

сийской нефтехимии и нефтепереработки (таблица 6).

Таблица 6

**Степень износа и инвестиции в основной капитал химического комплекса за период 2000–2006 гг.\***

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Степень износа основных фондов на конец года, %	60,9	60,2	58,3	57,0	53,5	49,5	46,2
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	18,5	26,8	29,7	38,7	51,0	75,8	78,6

\* Составлена по [5].

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы.

✓ На границы конкурентного пространства как нефтехимической отрасли в целом, так и отдельных химических предприятий большое давление оказывает множество внешних факторов, таких как повышение цен на основные сырьевые позиции отрасли; понижение цен на продукты нефтепереработки и нефтехимии; повышение требований к качеству и экологичности химических продуктов; структурные изменения на мировом рынке, влияющие на уровень конкуренции; протекционистские меры, вводимые в отношении конкурентоспособных российских химических товаров.

✓ Неблагоприятные условия для деятельности нефтехимических и нефтеперерабатывающих предприятий при всей потенциально высокой доходности нефтепереработки, выгодная среда для экспорта нефти обусловили высокую активность нефтяных компаний в развитии ресурсной базы, приобретении месторождений для добычи нефти, лоббирования законодательной базы для стимулирования еще большего эффекта от экспорта нефти и, наоборот, инертного отношения к законодательной базе развития нефтепереработки и нефтехимии.

1. Более подробно конкурентоспособность российского нефтехимического комплекса рассмотрена в статье: *Карнов А.Л.* Конкурентная позиция российской нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности // Вест-

ник Омского университета. Серия «Экономика». – 2010. – № 3. – С. 48–53.

2. Используется подход к оценке границ конкурентного пространства отрасли и предприятия, описанный в статье: *Карнов А.Л.* Конкурентоспособность и конкурентное пространство промышленного предприятия // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1. – С. 140–144.

3. Справочник аналитика ОАО «Лукойл» за 2009 г. // Сайт Нефтяной компании ОАО «Лукойл». – URL: [http://www.lukoil.ru/static\\_6\\_5id\\_2133\\_.html](http://www.lukoil.ru/static_6_5id_2133_.html).

4. Годовой отчет ОАО «Лукойл» за 2008 г. // Сайт Нефтяной компании ОАО «Лукойл». – URL: [http://www.lukoil.ru/static\\_6\\_5id\\_218\\_.html](http://www.lukoil.ru/static_6_5id_218_.html)

5. Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 г. // Сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. – URL: <http://www.minprom.gov.ru/activity/chem/strateg/0>.

6. Методические рекомендации по оценке эффективности деятельности нефтеперерабатывающих предприятий в современных условиях / Дунюшкина Р.Е., Смирнова Л.Г. и др. – М.: ЦНИИТЭнефтехим, 2007. – 108 с.

7. Российский статистический ежегодник, 2008: стат. сб. – М.: Росстат, 2008. – 847 с.

8. *Рязанов В., Сиваков Д.* Гадкий утенок нефтяного царства // Эксперт. – 2005. – № 37. – С. 46–58.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

### COMPANY COST MANAGEMENT: THEORETIC ASPECT

А.Е. Тевелевич

A.E. Tevelevich

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье раскрыта сущность предпринимательского управления затратами через его параметры, характеристики и специфические черты. Раскрыты особенности предпринимательского управления затратами, связанные с основными чертами предпринимательства.

The article highlights business cost management describing its features and peculiarities. The article also considers specifications of business cost management related to major assumptions in entrepreneurship.

*Ключевые слова:* предпринимательство, управление затратами, предпринимательское управление затратами, инструменты управления затратами.

*Key words:* entrepreneurship, cost management, business cost management, cost management tools.

В условиях глобализации и всевозрастающей конкуренции экстенсивные способы увеличения прибыли постепенно начинают исчерпывать себя, предпринимательские структуры все больше вынуждены концентрировать свои усилия на поиске внутренних резервов увеличения прибыли, ключевым элементом в этих условиях становится управление затратами.

Прежде чем приступить к рассмотрению предпринимательского управления затратами, необходимо разобраться с сущностью основных понятий.

В экономической литературе можно найти различные по форме определения понятия «предпринимательство», однако сущность этого понятия не меняется. Под предпринимательством понимается инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода граждан, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица [1, с. 45].

В современной научной экономической литературе высказываются две точки зрения относительно того, кто может считаться предпринимателем. Сторонники первой отождествляют предпринимателя с любым собственником, что правомерно в условиях малого и среднего бизнеса. Приверженцы второй точки зрения приписывают функции предпринимателя менедже-

ру, и это в значительной степени справедливо, если речь идет о большом бизнесе [2, с. 73].

С точки зрения экономической теории, предпринимательскую деятельность можно рассматривать, с одной стороны, как рисковую деятельность с целью получения предпринимательской прибыли, а с другой стороны, как процесс преобразования затрат в результаты. Сущность экономики предпринимательской структуры составляет, во-первых, определение затрат и результатов производства и, во-вторых, их сопоставление, поиск вариантов максимизации результатов и оптимизации затрат [1, с. 53].

Таким образом, затраты оказывают прямое и непосредственное влияние на главный показатель деятельности предпринимательской структуры – прибыль. А управление затратами является важнейшей составляющей системы предпринимательской деятельности. Управление затратами становится средством достижения предпринимательской структурой высокого экономического результата, основой эффективности предпринимательской деятельности. Безусловно, оно не сводится только к сокращению затрат, а распространяется на все элементы управления ими.

Возрастание значимости управления затратами в системе предпринимательской деятельности, а также анализ развития предпринимательской деятельности, приобретение ею специфических характеристик, усиление значимости этих характеристик в достижении пред-

принимательского успеха позволяет поставить вопрос о введении понятия предпринимательского управления затратами. Под *предпринимательским управлением затратами* предлагается понимать такой процесс управления затратами, который обладает определенными параметрами и специфическими чертами, имеет основные характеристики предпринимательской деятельности и ориентирован на обеспечение максимальной её эффективности посредством выполнения функций и использования специальных инструментов управления затратами.

*Основными параметрами* предпринимательского управления затратами являются:

1. *Объект* – совокупность затрат как ключевой элемент в системе предпринимательской деятельности, показывающий её результативность и эффективность за определенный период. Сущность затрат как объекта предпринимательского управления традиционна, она не меняет своего смысла при использовании понятия предпринимательского управления затратами, но требует уточнения в связи с нечеткостью трактовки в научных публикациях и нормативно-законодательных актах.

2. *Субъект* – предприниматель, а именно коллективный или индивидуальный субъект, который должен обладать специфическими чертами. То есть у традиционного субъекта управления затратами (руководители и специалисты подразделений) должны сформироваться определенные черты предпринимателя для успешной реализации предпринимательского управления затратами.

3. Основной *принцип* предпринимательского управления затратами – включенность в систему предпринимательской деятельности. Это означает, что предпринимательское управление затратами станет в полном смысле таковым при условии, что оно, с одной стороны, будет обладать характеристиками любой предпринимательской деятельности, с другой стороны, выступает обязательным элементом системы предпринимательской деятельности и системы управления предпринимательской структурой, без которого данная структура не сможет выполнять свое предназначение.

4. Основной *критерий* – ориентация на достижение предпринимательской эффективности и учет факторов этой эффективности, как следствие, переход от традиционных подходов (бухгалтерского, маркетингового, конструкторского и пр.), главная цель которых минимизация затрат, к новым подходам (процессному, по центрам финансовой ответственности и пр.), нацеленным на оптимизацию затрат и в наибольшей степени соответствующим

основным характеристикам предпринимательской деятельности.

Предпринимательское управление затратами, являясь одним из элементов предпринимательской деятельности, наделяется всеми характеристиками, присущими этой деятельности, к которым многие зарубежные и российские ученые-экономисты относят:

1. *Самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов в процессе предпринимательской деятельности* предопределяет возможность множественного выбора подходов к управлению затратами, многовариантность, относительную свободу и гибкость в построении системы инструментов управления затратами. Для предпринимательских структур законодательно закреплены лишь методы ведения бухгалтерского учета затрат с целью определения налогооблагаемой базы.

2. *Ориентация предпринимательской деятельности на экономический результат и экономическая заинтересованность субъекта предпринимательства.* Главная цель предпринимательства – получение максимально возможной прибыли. В связи с этим предпринимательские структуры выбирают подходы к управлению затратами, ориентированные прежде всего на оптимизацию затрат. Предпринимательское управление затратами выступает источником и средством эффективного использования ресурсов предпринимательской структуры, фактором обеспечения максимально высокого уровня отдачи от использования ресурсов.

3. *Рискованность предпринимательской деятельности, её реализация в условиях неопределенности, как следствие – повышенная ответственность субъектов этой деятельности.* Предпринимательское управление затратами реализуется в условиях неопределенности, что обусловлено подвижностью значимых для данного управления факторов, их динамичностью и часто слабой предсказуемостью изменений. Поэтому важным элементом предпринимательского управления затратами становится *противодействие неопределенности и управление рисками в области затрат.* Предпринимательские структуры несут имущественную ответственность за осуществляемую ими деятельность, поэтому должны взвешенно подходить к вопросам выбора методов управления затратами.

4. *Инновационность предпринимательской деятельности* предопределяет предпринимательское управление затратами как инновационный процесс, связанный с постоянным поиском и обоснованием новых подходов к управлению затратами, обновлением инструментов

управления затратами, подбором их под меняющиеся актуальные задачи и факторы.

5. *Присутствие в предпринимательской деятельности в качестве её основного движущего фактора предпринимательской активности.* Следовательно, предпринимательское управление затратами – это *управление, базирующееся на предпринимательской активности*, сущность которой заключается в поиске и активизации внутренних резервов экономического роста предпринимательской структуры. То есть в предпринимательском управлении затратами в обязательном порядке проявляется направленность на непрерывный поиск и реализацию способов достижения высоких экономических результатов. Управление затратами, базирующееся на предпринимательской активности, становится *творческим и иннова-*

*ционным процессом по оптимизации использования ресурсов предпринимательской структуры (в этом связь с первой характеристикой).* Это предполагает отказ от экстенсивных и ставших традиционными методов и инструментов управления затратами и, наоборот, присутствует постоянный поиск новых способов управления затратами, внедрение в практику наиболее оптимальных сочетаний инновационных инструментов управления затратами.

Еще одну особенность предпринимательского управления затратами можно сформулировать как актуализацию функции оптимизации управления затратами. Функциональный цикл управления затратами в предпринимательских структурах можно представить схематически (см. рис.).

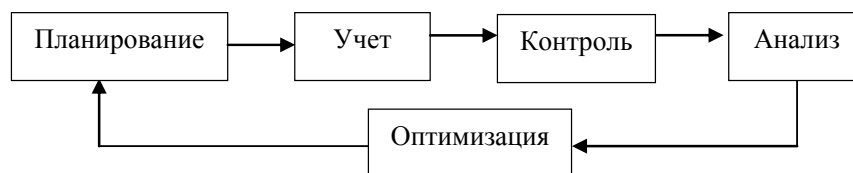


Рис. Функции управления затратами

Принципиальным, на наш взгляд, следует считать выделение в качестве функции управления затратами в предпринимательских структурах не их сокращение, а именно оптимизацию. Поскольку выполнение любой деятельности генерирует в том числе и определенные затраты, безоглядное сокращение последних может привести в конечном счете и к сокращению главной цели деятельности любой предпринимательской структуры – прибыли. Под оптимизацией затрат будем понимать увеличе-

ние отдачи, получаемой за каждый затраченный рубль.

Обобщая выделенные характеристики и специфические черты предпринимательского управления затратами, можно сравнить его с традиционным управлением затратами (см. таблицу). Как видно, есть ряд принципиальных отличий, позволяющих сделать вывод о правомерности использования понятия «предпринимательское управление затратами».

### Сравнительная характеристика традиционного и предпринимательского управления затратами

Сравниваемый параметр	Традиционное управление затратами	Предпринимательское управление затратами
Статус деятельности по управлению затратами	Функциональная узкоспециализированная деятельность	Вид предпринимательской деятельности с сохранением специализации
Целевая направленность деятельности	Требуемый финансовый результат	Предпринимательская эффективность, предпринимательская прибыль
Базовая концепция	Сокращение, минимизация затрат	Оптимизация затрат
Подход к построению управления затратами	Лидирующая роль функционального подхода, в меньшей степени системный	Совокупность системного, процессного, функционального подходов, актуализация инструментального подхода
Характер процесса управления затратами	Традиционный, редко подвергающийся изменениям, высокий уровень стандартизации	Инновационный, мобильный в сочетании с высоким уровнем стандартизации
Применяемые инструменты управления затратами	Единичные, нередко спонтанно выбранные, отсутствие контроля их влияния на эффективность деятельности	Разнообразные, системно организованные, обоснование выбора и оптимального сочетания на основе контроля их влияния на предпринимательскую эффективность

Важным, с позиций становления предпринимательского управления затратами, является понимание того, что основные черты и параметры этого управления формируются постепенно по мере того, как предпринимательство становится базовой обязательной к исполнению концепцией во всех направлениях деятельности предпринимательской структуры. Следует признать факт, что в публикациях и на практике зачастую в структуре предпринимательской деятельности управление затратами рассматривается в традиционном его понимании без учета характерных для предпринимательства черт. Это снижает эффективность управления затратами, так как традиционное управление затратами хотя и дает ощутимый эффект, тем не менее при его транслировании в предпринимательское управление затратами произошло бы органичное подключение этого вида деятельности к общей системе предпринимательской деятельности фирмы, что повысило бы синергетический эффект. Но объективным является то, что для формирования основных черт предпринимательского управления затратами необходимо определенное время и приложение усилий со стороны руководителей. Поэтому в предпринимательских структурах может применяться как предпринимательское, так и традиционное управление затратами. А переход традиционного в предпринимательское управление затратами – это, во-первых, объективная тенденция эволюционного развития предпринимательских структур, во-вторых, фактор

роста предпринимательской эффективности посредством наполнения основными чертами предпринимательской деятельности всех управляющих подсистем, включая подсистему управления затратами.

Таким образом, для понимания сущности предпринимательского управления затратами нужно ясно представлять особенности предпринимательской деятельности. Управление затратами занимает ключевое место в системе управления предпринимательской структуры. Управление затратами представляет собой систему действий по планированию, учету, анализу и контролю затрат, а также поиску путей их оптимизации. Крайне важно, чтобы функционирующая система управления затратами обеспечивала руководство предпринимательской структуры качественной информацией для обоснования каждого управленческого решения. Рассмотрение управления затратами в качестве одного из направлений предпринимательской деятельности позволяет исследовать понятие «предпринимательское управление затратами», для которого характерен ряд параметров, характеристик и специфических черт, отличающих его от традиционного управления затратами.

---

1. Крутик А.Б. Основы предпринимательской деятельности. – М.: Академия, 2008. – 320 с.

2. Томилов В.В. Культура предпринимательства. – СПб.: Питер, 2000. – 359 с.

## КОНТРАКТНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

### CONTRACT MODEL OF ENTREPRENEURSHIP AND CONSUMER LENDING

**И.М. Реутова**

**I.M. Reutova**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Специфика кредитования в коммерческих структурах позволяет сделать вывод о контрактной основе взаимоотношений между тремя участниками процесса: коммерческой структурой, кредитной структурой и потребителем. Следовательно, неизбежно возникает необходимость согласования интересов участников при выработке основных условий заключаемых соглашений с целью развития отношений между предпринимательскими, кредитными и коммерческими структурами.

The article is dedicated to contract relationship of three parties: consumers, commercial and lending structures, that is typical for lending in business spheres. Which is why discussing the key clauses of contracts aiming at collaboration between lending and business institutions, the parties involved need to reconcile their goals.

*Ключевые слова:* предпринимательские структуры, контракты, ассоциация финансово-коммерческих структур.

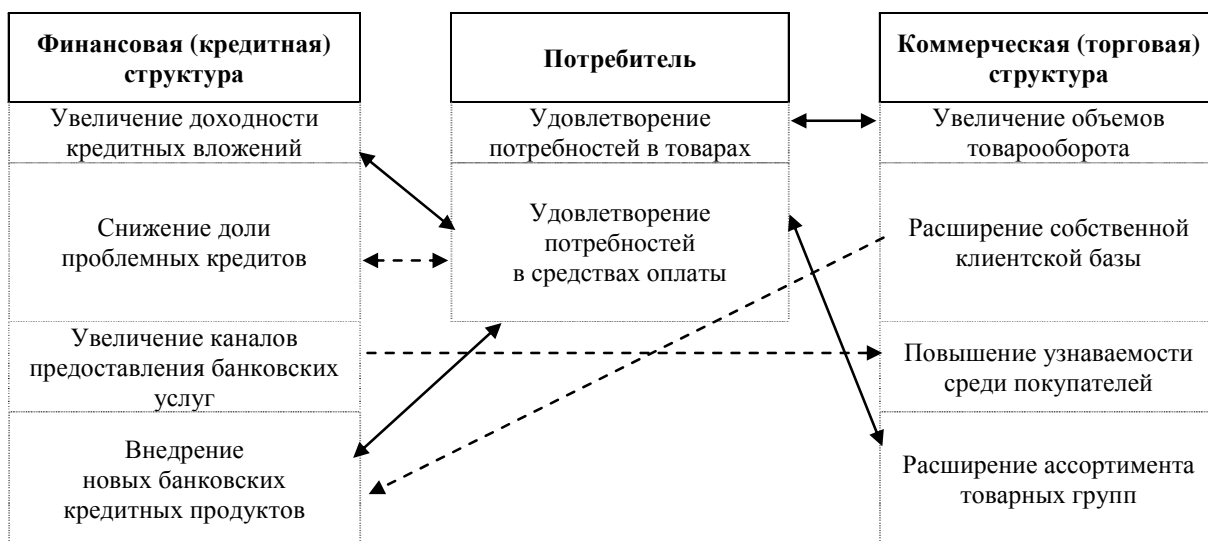
*Key words:* business structures, contracts, financial-commercial association.

Деятельность предпринимательских структур на рынке потребительского кредитования организуется на основе формирования отношений между такими субъектами рынка, как торгово-коммерческие структуры, кредитно-финансовые структуры и потребители. В данной статье рассматривается один из сегментов рынка потребительского кредитования, а именно потребительское кредитование в местах продаж.

Взаимодействие участников рынка потребительского кредитования осуществляется при стремлении каждого к достижению поставленных ими целей, минимизации затрат и/или максимизации дохода. Следовательно, неизбежно возникает необходимость согласования интересов участников с целью повышения эффективности отношений между предпринимательскими кредитными и коммерческими структурами. Таким образом, можно выделить два функциональных аспекта противоречивости существования предпринимательских отношений: первый связан с обеспечением эффективности взаимоотношений предпринимательских структур, второй направлен на достижение внутрифирменных целей.

Критерием оценки взаимодействия предпринимательских структур на потребительских рынках является достижение эффективности кредитного процесса. При этом оценка эффективности деятельности коммерческих структур с использованием кредитного механизма при реализации товаров представляет соотношение между полученными результатами от реализации товаров в кредит и затраченными ресурсами на оказание данного вида услуг.

Целеполагание при формировании предпринимательских отношений финансовых и коммерческих структур имеет свои особенности, так как кредитные организации и коммерческие структуры, участвующие в кредитовании потребителей, по-разному определяют цели деятельности организации и приоритеты в их достижении. Кроме того, при достижении собственных целей предпринимательских структур нельзя не учитывать потребности потребителей (заемщиков), поэтому в интересах развития предпринимательских отношений между экономическими субъектами при кредитовании приобретения товаров в кредит важно установить состав и взаимосвязи целей субъектов, участвующих в кредитовании (см. рис.).



*Состав и взаимосвязи целей субъектов при потребительском кредитовании*

Изучение исследований по проблемам теории контрактов (О. Уильямсона, В.Л. Тамбовцева, П. Милгрона, Д. Робертса и др.) позволяют нам предложить к рассмотрению собственный подход к развитию отношений между коммерческими и финансовыми структурами, определяемый как контрактно-интеграционный подход развития предпринимательских отношений.

Суть предлагаемого подхода кратко может быть выражена следующим образом. Исходной предпосылкой контрактно-интеграционного подхода является признание факта наличия предпринимательских отношений между коммерческими и финансовыми структурами в процессе осуществления ими экономической деятельности. Данные отношения строятся на побудительных мотивах предпринимательских структур к максимальному достижению собственных экономических целей при стремлении минимизации затрат и рисков, сопровождающих данный процесс.

В основе такого понимания лежат особенности процедур взаимоотношений субъектов на данном сегменте рынка: первоначальное формирование отношений происходит путем переговоров, т. е. согласования обещаний, которые дают участники процесса. Взаимодействие субъектов при этом осуществляется через заключение соответствующих договоров (контрактов) между собой. Термин «контракт» в этом случае используется для обозначения формального, юридического соглашения, в котором каждая сторона обещает ясно выраженное одобрение и к которому применима соответствующая область (или отрасль) права. В

этом случае контракты отличаются от «просто» трансакций тем, что их стороны полагаются на возможность использования формальной техники для разрешения вероятностных конфликтов между ними и на возможность государственного принуждения к исполнению обещаний, зафиксированных в контракте [1, с. 65].

Основной формой, закрепляющей предпринимательские отношения между коммерческими и финансовыми структурами на рынке потребительского кредитования, являются договоры (контракты) и соглашения о сотрудничестве, определяющие условия, обязанности и ответственности сторон.

В рамках потребительского кредитования в местах продаж договоры (соглашения) заключаются между следующими группами участников:

- между кредитно-финансовой и коммерческой структурой;
- между кредитно-финансовой структурой и покупателем;
- между покупателем и коммерческой структурой;
- между кредитно-финансовыми структурами.

В каждом конкретном случае количество документов, регулирующих взаимоотношения между участниками, может зависеть от условий сотрудничества конкретной кредитно-финансовой структуры.

Между кредитно-финансовой и коммерческой структурами заключаются и подписываются следующие договоры и документы:



1. Договор о сотрудничестве между финансовой и коммерческой структурами по реализации различных кредитных программ.

2. Приложения или соглашения к договору, в котором описаны параметры конкретных кредитных программ или просто кредитные программы.

3. Акты сверки расчетов по кредитным программам для перечисления денег коммерческой структуре от финансовой структуры по отпущенному клиентам товару.

4. Акты сверки расчетов для перечисления финансовой структуре вознаграждения от предприятия торговли по реализованным кредитам.

При оформлении кредита на месте продажи торговая организация (коммерческая структура) оформляет покупателю следующие документы:

1. Товарный чек (договор) с указанием выбранного товара (товаров), его полной стоимости, типа кредита на покупку данного товара и размера первоначального взноса наличными.

2. После отметки банком на товарном чеке определенной кредитной программы покупатель вносит в кассу торговой организации первоначальный взнос, который отбивается на кассе.

3. Гарантийный талон на приобретенный товар.

Между кредитно-финансовой структурой и заемщиком оформлению подлежат следующие документы:

1. Заявление заемщика о предоставлении кредита.

2. Анкета клиента.

3. Кредитный договор со спецификацией приобретенного товара.

Кредитный договор в различных финансовых структурах и при разных условиях работы кредитного эксперта может быть трехсторонним документом, сторонами которого выступают кредитная организация, заемщик и коммерческая структура.

После заключения кредитного договора открывается счет клиента в банке, на котором аккумулируются кредитные средства для оплаты товара и с которого они поступают в магазин.

Существуют также документы, относящиеся сразу к трем участникам кредитных операций, в которых требуются подписи всех участников:

- заявление о возврате товара,
- заявление о замене товара.

Таким образом, налицо контрактная основа взаимоотношений между тремя участни-

ками процесса в рамках потребительского кредитования в местах продаж.

В этой связи, все заключаемые контракты в рамках потребительского кредитования можно разграничить следующим образом:

➤ Соглашения между кредитно-финансовой структурой и клиентом, а также между коммерческой структурой и покупателем будут представлять собой классические контракты. Содержание классического контракта отражает обменные взаимоотношения сторон, четко и исчерпывающе определяют все условия взаимодействия, при этом существует возможность законодательного принуждения к исполнению тех обещаний, которые были даны как часть сделки или обмена.

➤ Соглашения же между кредитно-финансовой и коммерческой структурой могут быть оформлены как классическим контрактом (перечисление средств торговой организации за покупателя), так и неоклассическим или даже имплицитным контрактом, т. е. не оговаривающим условия до конца (например, ограничения на кредитование отдельных групп товаров).

Применение контрактно-интеграционного подхода позволяет обосновать экономическую сущность развития предпринимательских отношений в коммерческих структурах при реализации товаров в кредит. В самом общем виде предлагаемое развитие отношений между финансовыми и коммерческими структурами может быть представлено следующими характеристиками: источники развития, условия и средства, а также результат развития.

Результатом развития предпринимательских отношений является новая форма взаимодействия коммерческой и финансовой структуры при потребительском кредитовании.

Источником развития предпринимательских отношений служит то, что дает начало этим отношениям. Применительно к отношениям, возникающим при реализации товаров в кредит, таким источником выступают заключаемые между субъектами потребительского кредитования контракты [2].

Условиями развития предпринимательских отношений выступают те обстоятельства или данные, от которых зависит конечный результат. В данном случае условиями, влияющими на эффективность коммерческих структур, являются конкретные условия контрактов между ними и кредитными организациями, а также условия кредитных программ, предлагаемых банками покупателям.

В рамках контрактно-интеграционного подхода предпринимательская структура в сво-

их отношениях с другими предпринимательскими структурами стремятся к максимальному достижению собственных целей, но уже при условии удовлетворения либо с учетом интересов целей других участников, поскольку достижение целей последними будет способствовать достижению целей первыми.

В целях повышения эффективности взаимодействий субъектов предпринимательства предлагается моделировать контракты таким образом, чтобы они вырабатывали стимулы к соблюдению условий контрактов. Иными словами, условия контрактов должны быть такими, чтобы их выполнение обеспечивало или же способствовало бы получению выгод как от заключения контрактов, так и от их исполнения. Это возможно, на наш взгляд, через объединение коммерческих и кредитно-финансовых структур в союзы или ассоциации.

Подобное объединение взаимовыгодно всем участникам потребительского кредитования. Кредитно-финансовым структурам, являющимся членами ассоциации, это позволит сократить объемы так называемых транзакционных издержек (затраты на поиск информации о потенциальных партнерах, ситуации на рынке розничных кредитов, затраты на контроль за соблюдением условий кредитного договора и др.); установить тесные долгосрочные отношения с коммерческими структурами и клиен-

тами; минимизировать риски потребительского кредитования в местах продаж. Коммерческим структурам членство в ассоциации обеспечит дополнительное стимулирование продаж, приток покупателей как следствие увеличение товарооборота и рост прибыли, улучшение структуры финансовых показателей деятельности.

Таким образом, особенности выбранного контрактно-интеграционного подхода для развития предпринимательских отношений между коммерческими и финансовыми структурами заключается в создании ассоциации коммерческих и кредитно-финансовых структур. Характерной особенностью контрактно-интеграционного подхода является возможность моделирования условий контрактов, путем разработки стимулов к соблюдению условий контрактов, которые будут привлекательны с коммерческой точки зрения всем сторонам кредитного процесса и позволят учитывать интересы участников, обеспечивая эффективность их деятельности.

---

1. Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 144 с.

2. Кужева С.Н. Теоретические и методологические основы управления развитием субъектов хозяйствования: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 228 с.

## ВНУТРЕННЕЕ ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### INTERMEDIARY BUSINESS: INFRASTRUCTURE

Л.В. Завьялова

L.V. Zavyalova

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Одним из актуальных и недостаточно изученных в научной литературе явлений рыночной экономики является внутренняя инфраструктура посреднической организации. В статье предпринята попытка исследования сущности и содержания внутрифирменной инфраструктуры, рассматриваются институциональная, информационная, нормативно-методическая и ментальная составляющие внутрифирменной инфраструктуры, исследуются исторические и современные подходы к определению ее сущности.

As intermediary in-company infrastructure is one of the urgent but still not researched enough sphere in market economy, the article makes an attempt to study nature of in-company infrastructure. It also considers its institutional, informational, procedural and mental elements; examines the history of its definitions development.

*Ключевые слова:* инфраструктура, внутренняя инфраструктура, транзакция, транзакционные издержки, трансформационные издержки, элементы внутренней инфраструктуры.

*Key words:* infrastructure, internal infrastructure, transaction, transaction costs, transformation costs, the elements of the internal infrastructure.

Современная посредническая деятельность является объективным атрибутом рыночной экономики и внутренним источником развития экономики России. Она уже стала реальным стратегическим фактором развития предпринимательства в передовых странах мира. Вот почему для современного посреднического предпринимательства на уровне макро-, мезо- и микроэкономики в этих странах созданы общие условия, т. е. адекватная ему инфраструктура. Перед Россией стоит сложная проблема – одновременно формировать цивилизованные рыночные отношения, современное посредничество и систему его инфраструктурного обеспечения. Эта проблема может эффективно решаться лишь на обоснованном, научном фундаменте – научной концепции формирования и развития инфраструктуры современной посреднической деятельности. Невысокая степень развития данной теории подчеркивает особую актуальность и своевременность исследований в указанной области знаний.

Посредничество в мире прошло длительный исторический путь развития. Однако нельзя сделать вывод, что этот путь научно до конца осмыслен, как и современное посредничество. Такой вывод подтверждается тем, что до сих

пор нет теоретической базы посредничества, которая была бы общепризнана мировой научной общественностью, а также наблюдается отсутствие фундаментальных работ, рассматривающих посредническую деятельность в целом. Однако в создание теории посредничества определен вклад внесла большая плеяда ученых. К ним относятся И.В. Александровский, Б.С. Антимонов, В.Р. Берник, З.Н. Босчаев, А.В. Бусыгин, Е.Л. Веденин, А.Н. Головкин, А.Г. Гойхбарг, А. Гордон, К.А. Граве, В.А. Дозорцев, Л.Г. Ефимова, А.В. Зырянов, М.В. Кечеджи-Шаповалов, Д.Д. Костоглодов, О.А. Красавчиков, В.А. Краснокутский, И.Б. Ланина, А.Х. Лобков, Т.Е. Магнутова, А.В. Майфатом, М.Н. Миллер, С.Ю. Рябиков, М.Р. Саркисян, В.В. Семенихин, О.В. Соколова, А.Ф. Сохновский, М.К. Сулейменов, Е.А. Суханов, Л.С. Таль, Л. Тюрина, А.И. Хаснутдинов, Е.А. Щергина, В.С. Якушев и др.

Система инфраструктурного обеспечения современной посреднической деятельности в целом пока еще недостаточно исследована. Изучением вопросов инфраструктурного обеспечения предпринимательства занимались такие зарубежные ученые, как А. Смит, К. Маркс, Р. Йохимсен, Х. Зингер, А. Картер, К. Кларк, А. Пизенти, М. Портер, П. Розенштейн-Родан, П. Самуэльсон, С.А. Хейман, А. Янгсон и др.

Итоги исследования сущности понятия общей, затем рыночной и позже предпринимательской инфраструктуры отражены в трудах отечественных ученых-экономистов разных времен: Л.И. Абалкина, Л.Н. Добрынина, Н.В. Медведева, Л.Ю. Михалевич, С.Г. Струмилина, Т.Т. Цатхлановой и др., изложивших в своих трудах как общие подходы к формированию инфраструктуры, так и эволюционно развивающиеся характеристики отдельных ее элементов.

Эффективное и устойчивое развитие посреднической деятельности невозможно без формирования соответствующей инфраструктуры. Для наиболее полного понимания места и значения инфраструктурного обеспечения посредничества в рыночной экономике представляется важным обратиться к трактовке данной категории.

Термин «инфраструктура» стал активно использоваться в экономической литературе достаточно поздно. Первоначально он использовался в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил. Это было в начале XX столетия [1, с. 18]. А.А. Романов отмечает, что в трудах американских ученых эта категория появляется в середине 1950-х гг., а в советской экономической литературе – в конце 1960-х гг. Принято считать, что в американской экономической литературе данный термин появился в 1953 г. и ввел его Пауль Нарцис Розенштейн-Родан [2].

В настоящее время термин «инфраструктура» широко используется в экономической географии, экономике (особенно при анализе проблем размещения производительных сил), в архитектуре, социологии и прочих отраслях знаний.

В советский период в процессе экономических исследований сущности и содержания инфраструктуры были выделены две ее основные группы: производственная и непроизводственная, которая позже стала называться социальной. При переходе к рыночной экономике было введено понятие «рыночная инфраструктура».

В настоящее время в научных трудах исследуется инфраструктурное обеспечение различных сфер. Так, большое количество работ посвящено исследованию инфраструктуры предпринимательства, агропродовольственного рынка, фондового рынка, рынка труда и прочих. Вместе с тем исследования проблем формирования инфраструктурных отношений субъектов конкретных сфер происходят раз-

ными темпами. В результате сегодня не выработано единое определение рассматриваемого понятия, что отчасти может быть объяснено его разноаспектностью и разноплановостью.

Так, в электронной энциклопедии «Википедия» инфраструктура (лат. *Infra* – ниже, под и лат. *Structura* – строение, расположение) определяется как «комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования системы» [3].

В «Большом словаре по социологии» инфраструктура рассматривается как «оснащенность территории, учреждений, организаций и т. п. материальными, техническими и институциональными средствами, обеспечивающая функционирование и воспроизводство данной системы» [4].

Согласно «Справочнику официальных терминов по экономике и финансам» инфраструктура представляет собой «комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур, составляющих и/или обеспечивающих основу для решения проблемы (задачи)» [5].

Ю.Б. Рубин считает, что инфраструктура бизнеса представляет собой совокупное окружение субъектов предпринимательства, деятельность которых способствует исполнению каждым предпринимателем профессиональным функций, стоящих перед ним задач по ведению собственных дел [6, с. 94]. По мнению А.Б. Крутика и А.Л. Пименовой, «применительно к бизнесу инфраструктура представляет собой совокупность организационно-правовых форм, опосредующих деловые отношения и увязывающих эти отношения, разнообразные и разнотемные, в одно целое» [1, с. 18].

Анализ указанных выше и других дефиниций, представленных в экономической литературе, позволил сделать вывод о том, что, во-первых, инфраструктура представляет собой комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур, необходимых для функционирования системы, а во-вторых, большинство специалистов рассматривает инфраструктуру на макро- и мезоуровне. Вместе с тем, по мнению автора, данная категория может быть использована на микроуровне для характеристики внутренней среды предприятия. Данное утверждение является допустимым, поскольку инфраструктура, согласно мнению А.Б. Крутика и А.Л. Пименовой, является обязательным компонентом любой целостной экономической системы [1, с. 18], а любая организация является сложной экономической системой управления. Кроме того, в «Российской социологии-

ческой энциклопедии» отмечено, что «инфраструктура может рассматриваться... на уровне общества, региона, отрасли народного хозяйства, предприятия (объединения)» [7]. Таким образом, инфраструктурное обеспечение можно рассматривать, как минимум, с двух точек зрения: с позиции внешнего окружения, выстраивая ее на макро- и мезоуровне, а также с точки зрения внутренней среды хозяйствующего субъекта. В целом устойчивое развитие посреднической компании зависит от разветвленной и хорошо работающей инфраструктуры как на государственном, региональном и отраслевом уровнях, так и на уровне посредническо-предпринимательской структуры. При этом наименее изученной в теоретическом плане и недостаточно реализованной на практике является внутренняя инфраструктура предприятия.

На основании вышеизложенного автор считает возможным предложить следующее определение внутренней инфраструктуры посреднической деятельности.

Внутренняя инфраструктура посреднической предпринимательской деятельности – это совокупность экономических отношений хозяйствования в посреднической организации, реализующих свое воздействие через особое внутреннее строение и ориентированных на комплексное и деловое обслуживание предприятия, а также создание необходимых условий для эффективного и устойчивого функционирования хозяйствующего субъекта. Иными словами, инфраструктура в любой социально-экономической системе, в том числе и в посреднической организации, представляет собой совокупность «элементов, обеспечивающих бесперебойное функционирование взаимосвязей объектов и субъектов данной системы» [8], т. е. является подсистемой в системе предприятия.

Для исследования внутренней инфраструктуры посреднической организации предлагается алгоритм изучения, представленный на рис. 1.

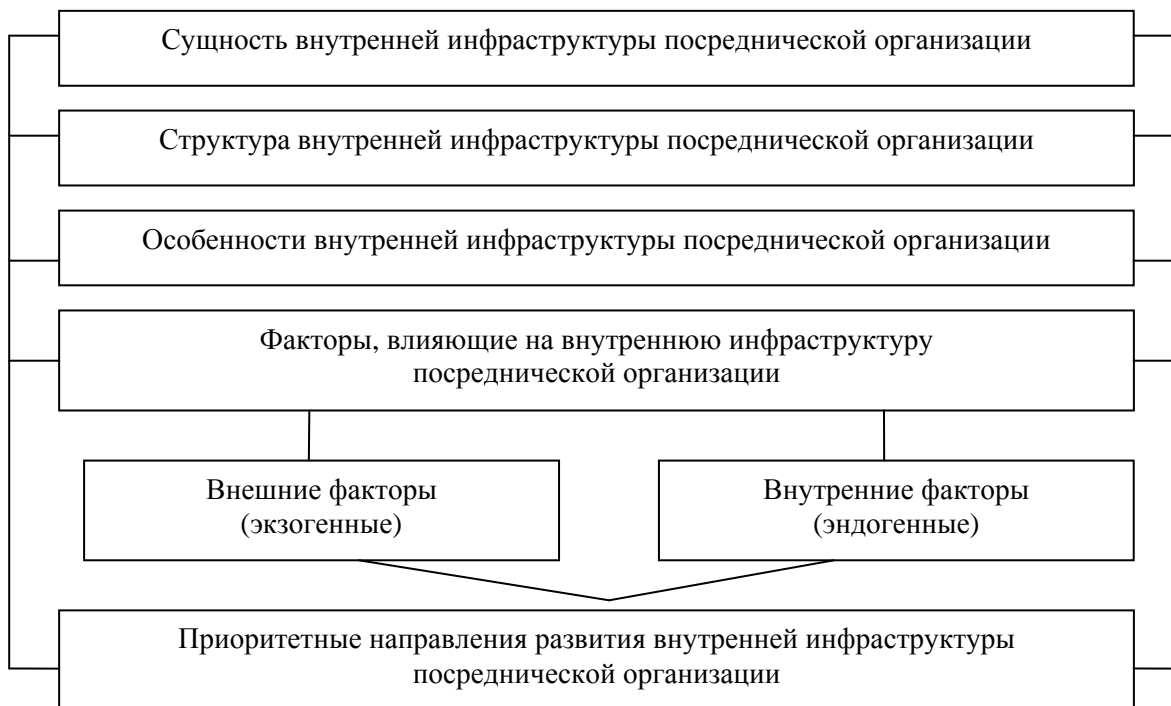


Рис. 1. Концепция исследования внутренней инфраструктуры посреднической организации

В целом внутренняя инфраструктура посреднической организации, с точки зрения своего происхождения, или природы, есть не что иное, как институционализированная транзакция [8].

Категория «транзакция» была впервые введена Дж. Коммонсом. Транзакция представляет собой «сделки или соглашения по обмену правами собственности, выступающие как со-

циальная форма взаимодействия». Следовательно, транзакция является элементарной частью экономической деятельности хозяйствующего субъекта, базовым экономическим отношением, без которого не может быть производства, обмена, потребления, инвестирования и проч. [9, с. 96]. Осуществление транзакций предполагает использование определенных ресурсов, что приводит к возникновению тран-

сакционных издержек. Трансакционные издержки представляют собой ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций. По мнению И.И. Агаповой, возникновение трансакционных издержек связано с двумя моментами:

- с несовпадением экономических интересов взаимодействующих друг с другом индивидов;
- с осуществлением взаимодействия в условиях неопределенности.

Учитывая эти аспекты, трансакционные издержки можно определить как издержки по координации деятельности взаимодействующих субъектов и снятию распределительного конфликта между ними [9, с. 97].

Помимо трансакционных издержек американские экономисты Дж. Уоллис и Д. Норт ввели понятие «трансформационных издержек». По их мнению, последние связаны с физическим воздействием на предмет, с превращением исходных ресурсов в готовый продукт [1, с. 111]. Иными словами, трансформационные издержки связаны с осуществлением основного технологического процесса организации. Предложенная группировка издержек позволила авторам выделить фирмы, деятельность которых связана с оказанием трансакционных услуг. К данной группе относятся посреднические организации, оказывающие чистые трансакционные или преимущественно трансакционные услуги. Вместе с тем данные организации, осуществляя профессиональную деятельность, сталкиваются с возникновением и трансформационных, и трансакционных издержек.

Наличие этих видов издержек позволяет структурировать внутреннюю среду организации, выделив в ней основную экономическую систему (основную структуру), функционирование которой приводит к возникновению трансформационных издержек, и обеспечивающую инфраструктуру, в рамках которой осуществляются трансакционные издержки. Иными словами, в деловой деятельности каждого из субъектов бизнеса можно выделить базисные элементы и элементы инфраструктуры.

Хозяйствующий субъект как экономическая система представляет собой совокупность взаимодействующих субъектов и объектов. Субъектами посреднической организации (управляющей подсистемой) являются собственники и руководители разных уровней, а объектами (управляемой подсистемой) – посреднические услуги, оказываемые клиентам, и основные факторы технологического процесса, необходимые для осуществления основ-

ной деятельности хозяйствующего субъекта. Результатом взаимодействия субъекта и объекта является осуществление основного технологического процесса, который приводит к возникновению трансформационных издержек. Таким образом, базисные элементы деятельности посреднических предпринимательских организаций охватывают сферу непосредственно оказания услуг.

Для обеспечения бесперебойного функционирования посреднической организации и взаимодействия указанных выше элементов системы необходимо построение соответствующей инфраструктуры. Необходимость ее существования может быть подтверждена мнением Р. Коуза, который считал, что предприниматели, организуя бизнес, сталкиваются с дилеммой: обеспечивать развитие предприятия через рыночные сделки с внешними контрагентами или создать обслуживающие структуры в рамках хозяйствующего субъекта. При этом формирование внутренней инфраструктуры целесообразно в том случае и до тех пор, пока механизм внутреннего управления позволяет экономить рыночные трансакционные издержки. Таким образом, за счет создания отмеченной выше инфраструктуры можно сократить рыночные трансакционные издержки. При таком подходе фирму можно трактовать как «средство минимизации издержек согласования взаимодействий хозяйственных субъектов» [9, с. 132]. Именно нацеленность собственников предприятий на минимизацию трансакционных издержек заставляет их уделять пристальное внимание внутренней инфраструктуре, построение и совершенствование которой приводит к замене торговых трансакций на трансакции управления и рациионирования, являющиеся зоной внутрифирменного контроля. Иными словами, с построением внутренней инфраструктуры на смену торговой трансакции, предполагающей добровольный обмен правами собственности между равными в правовом отношении сторонами и симметричность этих отношений между контрагентами, приходят трансакции управления и рациионирования, которые являются ассиметричными внутрифирменными правовыми отношениями власти и подчинения между узаконенными уровнями иерархии. В результате совершенствование и расширение внутрифирменной инфраструктуры целесообразно до тех пор, пока трансакционные издержки рыночной координации выше издержек централизованного контроля. Иначе говоря, издержки организации дополнительной трансакции внутри фирмы должны быть су-

щественно ниже издержек осуществления той же транзакции на рынке.

Инфраструктура организации (или инфраструктурные элементы) существует постольку, поскольку деловая деятельность всех сотрудников организации осуществляется в условиях разделения труда и специализации каждого на эффективном выполнении ограниченного числа деловых функций по обеспечению основного процесса осуществления посреднических услуг.

Сущность внутренней инфраструктуры посреднической деятельности может быть раскрыта посредством изучения целей, задач, функций и принципов ее функционирования.

Основной целью формирования внутренней инфраструктуры является не только организация деловых отношений внутри компании, но и обеспечение повышения оперативности и эффективности работы хозяйствующего субъекта в целом, т. е. создание благоприятных условий для его развития путем обеспечения комплексной поддержки по различным направлениям. Детализация цели производится через формулирование задач. По мнению автора, основными задачами формирования и функционирования внутренней инфраструктуры посреднической организации, вытекающими из функций посреднической предпринимательской деятельности являются:

- обеспечение эффективного функционирования организации;
- обеспечение высокого качества и своевременности выполнения оказываемых посреднических услуг;
- обеспечение инновационной поддержки основного технологического процесса;
- обеспечение координации и контроля (мониторинга) деятельности основных структурных элементов предприятия;
- обеспечение адекватной информационной поддержки, позволяющей гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды.

Социально-экономическая сущность внутренней инфраструктуры не может быть раскрыта без характеристики ее функций. Следует заметить, что в современной литературе существует довольно значительное дробление и разделение функций. Однако большинство специалистов основными функциями внутренней инфраструктуры признают обеспечительную и регулируемую. Обеспечительная функция реализуется в обеспечении взаимодействия объекта и субъекта посреднической системы и их бесперебойного функционирования. Регулирующая функция является продолжением бес-

печивающей. Она предполагает упорядочение взаимодействия элементов системы. Несмотря на то, что инфраструктура является подсистемой в экономической системе, эта подсистема существует над процессом взаимодействия хозяйствующих субъектов, без которых они, с одной стороны, не могут взаимодействовать, но которая, с другой стороны, при определенных обстоятельствах способна оказывать весьма существенное влияние на весь процесс воспроизводства. По своей природе она является функцией обратного действия, сигнализируя экономической системе организации о тех или иных проблемах в сфере непосредственного оказания посреднической услуги (создания продукта) [8]. Обе функции неразрывно связаны и не могут реализоваться одна без другой. Результатом их взаимодействия является вполне определенный синтетический эффект, который можно определить как оптимизацию движения товарных и денежно-финансовых потоков. Благодаря сопряженности в реализации обеих функций достигается пропорциональность в распределении ресурсов посреднической организации, что, в свою очередь, ведет к минимизации трансформационных издержек.

Кроме того, к дополнительным функциям внутренней инфраструктуры посреднической организации можно отнести коммуникативно-информационную и контрольную.

Коммуникативно-информационная функция предполагает обеспечение своевременной, достоверной и полноценной информацией сотрудников организации для принятия оперативных управленческих решений. Кроме того, посредством обмена информацией осуществляются коммуникативные связи внутри организации.

Контрольная функция предполагает постоянный мониторинг взаимодействия всех элементов основной структуры и инфраструктуры посреднической организации.

Основными принципами формирования и развития внутренней инфраструктуры посреднической организации являются своевременность, гибкость, согласованность, приоритетность и надежность.

Внутренняя инфраструктура включает в себя большое количество элементов, которые тесно связаны между собой и в совокупности играют важную роль в экономической системе посреднической организации. Элементами инфраструктуры являются соответствующие институты, в которых образуются транзакции. Существует множество определений институтов. Но в целом они трактуются как создавае-

мые людьми рамки поведения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие и определяют способ организационного построения какой-либо сферы общественной жизни [9, с. 10]. Б.В. Корнейчук, используя организационный подход, рассматривает институт как «организацию, т. е. как форму внутренней упорядоченности, согласованности взаимодействия отдельных частей социальной среды» [10, с. 16]. Главная роль институтов заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между индивидами [9, с. 10], а также в уменьшении трансакционных издержек.

Для определения перечня институциональных элементов внутренней инфраструктуры посреднической организации необходимо обратиться к классификации трансакционных издержек. Согласно общепризнанной группировке выделяют:

- издержки поиска информации или издержки выявления альтернатив;
- издержки измерения;
- издержки ведения переговоров;
- издержки оппортунистического поведения;
- издержки спецификации и защиты прав собственности.

Кроме того, в трактовке О. Уильямсона трансакционные издержки подразделяются на два вида: предварительные и окончательные согласно этапам сделки [9, с. 107–108].

Объединяя указанные выше классификации, можно сформировать следующую группировку трансакционных издержек. Предварительные трансакционные издержки включают:

- издержки поиска информации о потенциальных партнерах, их состоятельности, о ситуации на рынке и прочем;
- издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации;
- издержки ведения переговоров с контрагентами;
- издержки измерения качества оказываемых услуг;
- издержки заключения контракта.

К окончательным трансакционным издержкам можно отнести:

- издержки мониторинга исполнения сделки;
- издержки предупреждения оппортунизма со стороны сотрудников и партнеров организации;

- издержки спецификации и защиты прав собственности;

- затраты времени и ресурсов на восстановление нарушенных в ходе выполнения контракта прав;

- издержки защиты от необоснованных претензий со стороны третьих лиц (к примеру органов контроля).

Наличие этих издержек в организации предполагает возникновение институциональной составляющей во внутренней инфраструктуре организации, которая представлена соответствующей организационной структурой, включающей такие подразделения (звенья), как юридическая, бухгалтерская, планово-экономическая, финансовая, кадровая службы, служба логистики, внутреннего контроля, менеджмента качества. Перечень трансакционных издержек, осуществляемых различными институциональными элементами инфраструктуры посреднической организации, представлен в таблице 1.

Элементы институциональной составляющей внутренней инфраструктуры посреднической организации создают экономические и организационные условия для взаимодействия субъектов бизнеса и отдельных сотрудников компании.

Помимо институциональной составляющей, которая образует наиболее важный элемент внутренней инфраструктуры посреднической организации, выражающий ее сущность наиболее осязаемо и являющийся классической формой ее проявления, требуется информация о внешних и внутренних процессах и их результатах. Информация представляет собой своеобразные сигналы прямой и обратной связи инфраструктуры со всей экономической системой организации. Поэтому вторым элементом современной внутренней инфраструктуры посреднической организации являются информационные потоки. Вне информационной составляющей внутренняя инфраструктура существовать не может, поскольку по мере развития рыночной экономики и усиления асимметрии информации она становится основным стратегическим ресурсом, предметом и результатом (продуктом) деятельности субъектов системы. Именно единство институциональной и информационной составляющих образует так называемое внутреннее содержание рыночной инфраструктуры.



Таблица 1

**Перечень транзакционных издержек,  
осуществляемых различными подразделениями посреднической организации**

Наименование подразделений	Перечень транзакционных издержек, осуществляемых подразделением
Юридическая служба	Издержки ведения переговоров; издержки заключения контракта; издержки выявления альтернатив; издержки мониторинга исполнения сделки; издержки предупреждения оппортунизма со стороны сотрудников и партнеров организации; издержки спецификации и защиты прав собственности; затраты времени и ресурсов на восстановление нарушенных в ходе выполнения контракта прав; издержки защиты от необоснованных претензий со стороны третьих лиц
Бухгалтерия	Издержки выявления альтернатив; издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации; издержки мониторинга исполнения сделки
Планово-экономическая служба	Издержки выявления альтернатив; издержки поиска информации; издержки измерения; издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации; издержки заключения контракта; издержки мониторинга исполнения сделки
Служба менеджмента качества	Издержки измерения качества оказываемых услуг; издержки предупреждения оппортунизма со стороны сотрудников и партнеров организации; издержки выявления альтернатив; издержки поиска информации; издержки мониторинга исполнения сделки
Финансовая служба	Издержки выявления альтернатив; издержки поиска информации; издержки ведения переговоров; издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации; издержки заключения контракта; издержки мониторинга исполнения сделки; затраты времени и ресурсов на восстановление нарушенных в ходе выполнения контракта прав
Служба логистики	Издержки выявления альтернатив; издержки ведения переговоров; издержки поиска информации; издержки измерения качества оказываемых услуг; издержки предупреждения оппортунизма со стороны сотрудников и партнеров организации; издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации; издержки мониторинга исполнения сделки; затраты времени и ресурсов на восстановление нарушенных в ходе выполнения контракта прав
Служба внутреннего контроля	Издержки выявления альтернатив; издержки измерения; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки предупреждения оппортунизма со стороны сотрудников и партнеров организации; издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации; издержки мониторинга исполнения сделки; затраты времени и ресурсов на восстановление нарушенных в ходе выполнения контракта прав
Кадровая служба	Издержки ведения переговоров; издержки предупреждения оппортунизма со стороны сотрудников организации; издержки поиска информации; издержки мониторинга исполнения сделки; затраты времени и ресурсов на восстановление нарушенных в ходе выполнения контракта прав

Информационная составляющая выполняет важную роль, она обеспечивает связь инфраструктуры с экономической системой хозяйствующего субъекта и с внешней средой. При этом информация идет из внутренней инфраструктуры вовне, из внешней среды во внутреннюю систему, а также циркулирует внутри хозяйствующего субъекта. Идет непрерывный обмен информацией между подсистемами, который не может быть нейтральным процессом, а является, по сути, непрерывным их взаимным приспособлением. Здесь возникает необходимость периодического закрепления сигналов прямой и обратной связей как для придания устойчивости работе систем, так и для фиксации достигнутого оптимума. Поэтому при формировании внутрифирменной инфраструктуры необходимо уделять достаточное внимание построению информационного обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта.

В научной литературе при определении понятия «информационное обеспечение» большинство авторов придерживаются единой точки зрения. Так, И.А. Бланк [11, с. 24] рассматривает информационное обеспечение как комплекс информативных показателей, используемых при анализе, планировании и подготовке управленческих решений. Е.Н. Ефимов и С.М. Патрушина под информационным обеспечением понимают «...совокупность единой системы классификации и кодирования информации, унифицированной системы документации, циркулирующих в системе информационных потоков, методологии построения базы данных...» [12, с. 32]. В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев определяют информационное обеспечение как «совокупность информационных ресурсов, необходимых для принятия управленческих решений, и способов организации этих ресурсов» [13, с. 93].

Изучив мнения различных специалистов, автор считает целесообразным рассматривать информационную составляющую внутренней инфраструктуры посреднической организации как систему сведений об управляемом объекте, включающих исходную и итоговую результативную информацию, необходимую для обоснования, выбора и реализации аналитических и управленческих процедур.

Сущность информационной составляющей внутренней инфраструктуры посреднической организации можно раскрыть посредством определения основных требований, предъявляемых к информационной базе, и выделения основных классификационных групп информационного массива организации.

Основными требованиями, предъявляемыми к информационному обеспечению системы управления себестоимостью, являются объективность, достоверность, целостность, ценность, доступность, своевременность, ясность и понятность [14, с. 25].

Объективность связана с правильностью отбора и формирования информационного массива для адекватного отражения заданных свойств базовых элементов хозяйствующего субъекта.

Достоверность предполагает, что информация должна давать достоверное и полное представление о состоянии и движении управляемого объекта.

Целостность предполагает, что информация должна содержать не только сведения по организации в целом, но и во всех её структурных подразделениях и филиалах организации, даже территориально удаленных.

Ценность определяется эффективностью осуществляемого на основе информации экономического управления.

Доступность обеспечивается возможностью получения и преобразования информационных данных.

Своевременность характеризует соответствие формируемой информации потребности в ней для каждого периода ее использования.

Ясность и понятность определяет простота оформления, что обеспечивает наглядность и легкое восприятие информативных пользователей.

В современной литературе широко освещен вопрос классификации информационного массива организации. Так, А.Н. Гаврилова, В.Ф. Сысоева и А.И. Барабанов делят информационную базу хозяйствующего субъекта на пять крупных блоков [14, с. 24]: сведения регулятивно-правового характера, финансовые сведения нормативно-справочного характера, бухгалтерская отчетность, статистические данные финансового характера и несистемные данные. Данной точки зрения придерживаются В.В. Ковалев и Вит.В. Ковалев [13, с. 92]. При этом в составе статистических данных они выделяют общеэкономическую, финансовую и внутреннюю статистику, а несистемные данные делят на прочие сведения из внешних источников и внутренние оперативные данные. Ю.Л. Арутюнов [15, с. 45] и И.А. Бланк [10, с. 25] классифицируют информацию, в зависимости от источников, на внешнюю и внутреннюю. Кроме того, М.И. Лугачев [16, с. 422] предлагает, исходя из иерархических уровней управления предприятием, группируя инфор-

мационную базу, выделять в ней стратегическую, тактическую и оперативную информа-

цию. Сравнительный анализ точек зрения различных экономистов представлен в таблице 2.

Таблица 2

### Подходы к классификации информационной базы

Основание классификации	Ю.Л. Арутюнов [15, с. 45]	И.А. Бланк [9, с. 25]	А.Н. Гаврилова, В.Ф. Сысоева, А.М. Барабанов [14, с. 25]	В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев [13, с. 92]	М.И. Лугачев [16, с. 422]
По источникам информации	Показатели, формируемые из внешних источников: показатели, характеризующие общее экономическое развитие страны, отраслевую принадлежность предприятия, конъюнктуру финансового рынка. Показатели, формируемые из внутренних источников	Внешние источники информации: показатели, характеризующие общее экономическое развитие страны; конъюнктуру финансового рынка; деятельность контрагентов и конкурентов; нормативно-регулирующие показатели. Внутренние источники информации: показатели финансовой отчетности предприятия; управленческого учета предприятия; нормативно-плановые показатели, связанные с финансовым развитием предприятия	–	–	–
По структуре информационной базы	–	–	Сведения регулятивно-правового характера; финансовые сведения нормативно-справочного характера; бухгалтерская отчетность; статистические данные финансового характера; несистемные данные	Сведения регулятивно-правового характера; финансовые сведения нормативно-справочного характера; данные системы бухгалтерского учета: регистры бухгалтерского учета и внутренняя отчетность, первичные учетные документы, бухгалтерская отчетность; статистические данные: общеэкономическая финансовая статистика, внутренняя статистика; несистемные данные: прочие сведения из внешних источников, внутренние оперативные данные	–
По уровню управленческой деятельности	–	–	–	–	Информация стратегического уровня; информация управленческого или тактического уровня; информация оперативного уровня

Проанализировав различные подходы к классификации информационной базы, автор считает целесообразным выделение таких классификационных признаков информационного обеспечения хозяйствующего субъекта, как отношение к процессу обработки информации,

отношение к объекту исследования, отношение к видам управленческой деятельности и структура информационной базы.

По отношению к процессу обработки информации можно выделить первичную, вторичную и отчетную информацию. Первичная

информация представляет собой данные первичного учета затрат, норм расхода различных ресурсов, инвентаризаций незавершенного производства и иные сведения, отраженные в первичных документах, вторичная информация формируется в учетных регистрах. Обобщение вторичной документации обеспечивает получение итоговых агрегированных данных в виде сводных документов (отчетов), которые представляют собой отчетную информацию.

По отношению к объекту исследования различают внутреннюю и внешнюю информацию. Внутренняя информация представлена данными, сформированными на предприятии в процессе осуществления хозяйственного учета. В составе информации хозяйственного учета, в свою очередь, можно выделить сведения, накопленные в рамках оперативно-технического, статистического, финансового и управленческого учетов. К внешней информации относятся данные, сформированные за предела-

ми предприятия. Ее получение сопряжено с определенными трудностями как финансового и временного характера, так и с точки зрения источников ее приобретения. Эти сведения могут быть обобщены в статистических сборниках, периодических и специальных изданиях, на научно-практических конференциях, деловых встречах, в законодательно-нормативных документах государственных органов, международных организаций и различных финансовых институтов, определяющих правовую основу деятельности предприятия и содержащих требования, рекомендации и количественные нормативы в области управления затратами хозяйствующего субъекта и т. д. Кроме того, к внешней информации относятся законодательно-нормативные акты государства в области регулирования финансово-хозяйственной деятельности организации. Данная классификация представлена на рис. 2.



Рис. 2. Классификация информации по отношению к объекту исследования

В соответствии с видами управленческой деятельности различают информацию стратегического, тактического и оперативного характера. Стратегическая информация позволяет высшему менеджменту компании устанавливать цели развития организации в долгосрочной перспективе, а также сформировать политику их достижения. Тактическая информация

используется управляющими среднего уровня для координации различных подконтрольных им действий, приведения объекта управления в соответствие с задачами текущего развития. Оперативная информация помогает управляющему нижнего уровня выполнять обычные и повседневные операции [16, с. 425].

По структуре информационной базы информацию можно сгруппировать в следующие группы: нормативно-плановая информация, учетная и контрольно-аналитическая информация. Нормативно-плановая информация включает в себя количественные нормы и нормативы, а также бюджеты, планы, лимиты и прочую аналогичную информацию. Учетная информация представляет собой совокупность фактических данных, характеризующих состояние и динамику развития хозяйствующего субъекта за отчетный период. Контрольно-аналитический информационный блок формируется в результате проведения «план-факт»-анализа

исполнения планов и бюджетов компании за период. Кроме того, эта группа содержит статистические данные по основным показателям деятельности посреднической организации за предшествующие этапы развития хозяйствующего субъекта, необходимые для осуществления ретроспективного анализа и разработки на их основе плановых ориентиров для предстоящего интервала в жизни организации.

Таким образом, информационная составляющая внутренней инфраструктуры посреднической организации имеет сложную структуру, представленную на рис. 3.

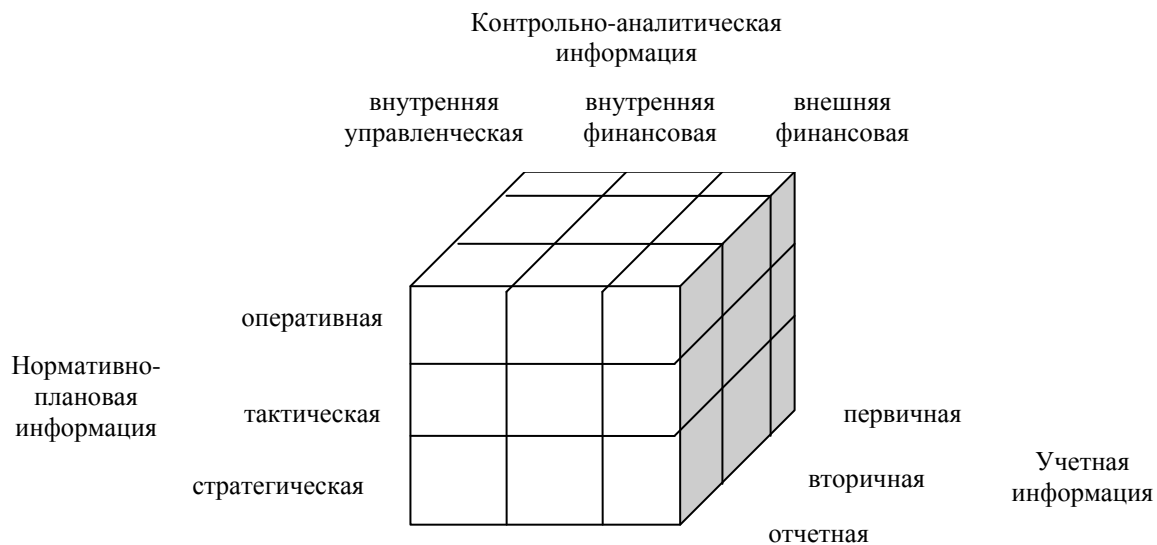


Рис. 3. Информационная составляющая внутренней инфраструктуры посреднической организации

Информационная составляющая внутрифирменной инфраструктуры посреднической организации имеет вид куба. Каждая грань куба отражает различные по структуре информационные массивы, используемые в организации. Горизонтальные и вертикальные линии, проведенные по граням куба, определяют границы классификационных оснований информационных ресурсов. При пересечении различных классификационных оснований на каждой грани куба образуется квадрат, представляющий те информационные ресурсы, которые используются в процессе решения различных задач управления организацией, а также для обеспечения ее бесперебойного функционирования и координации всех базовых элементов экономической системы.

В системе информационного обеспечения управленческой деятельности учетные документы являются одним из значимых элементов структуры информационной базы [17, с. 21].

Рассматриваемый блок информационного массива предприятия содержит оперативную информацию, которая может быть сгруппирована в первичные, вторичные документы и отчетную документацию.

Контрольно-аналитическая информация может быть представлена в разрезе двух основных классификационных групп:

- внутренняя контрольно-аналитическая информация, собранная по результатам оперативно-технического, управленческого и внутреннего финансового анализа и представленная в различных аналитических формах;
- внешняя контрольно-аналитическая информация, представляющая собой результаты маркетинговых исследований, а также внешнего финансового анализа.

В целом контрольно-аналитическая информация содержит показатели вертикального, горизонтального и коэффициентного анализа, на основе которых формируются анали-

тические выводы о результативности и эффективности деятельности организации.

В информационной составляющей внутренней инфраструктуры большую роль играет нормативно-плановая информация. При этом на предприятии должна формироваться оперативная плановая информация, например: данные расчета норм и нормативов затрат, расхода технологических ресурсов, величины производственных запасов и др. Построение производственных программ, формирование бюджетов компании представляет собой информационную базу, которая образуется посредством использования вторичной документации и входит в состав плановой информации тактического уровня. К стратегической плановой информации можно отнести, например, построение прогнозов развития и бизнес-планы организации на долгосрочную перспективу.

Функционирование институциональных элементов внутрифирменной инфраструктуры невозможно без регламентации и контроля. В связи с этим возникает необходимость нормативно-методической составляющей инфраструктуры, закрепляющей основные правила деятельности как отдельных институтов инфраструктуры, так и поведения хозяйствующего субъекта в целом. Нормативно-методическое обеспечение включает в себя сведения регулятивно-правового характера, которые представляют

собой учредительные и внутренние организационно-распорядительные документы (приказы, распоряжения, указания), регулирующие деятельность хозяйствующего субъекта. Нормативно-методическое обеспечение может быть построено следующим образом:

- устав и иные учредительные документы;
- учетная, финансовая, кредитная и другие политики организации;
- положения о структурных подразделениях организации;
- должностные инструкции сотрудников;
- иные организационно-распорядительные документы.

Кроме того, в инфраструктуре посреднической организации необходимо выделить ментальную составляющую. Это субъективный элемент инфраструктуры, связанный с формированием рыночного мышления и корпоративной культуры, следствием которого является готовность персонала следовать внутренним правилам и установкам.

Таким образом, внутрифирменная инфраструктура посреднической организации имеет четыре взаимопроникающие составляющие: институциональную, информационную, нормативно-методическую и ментальную, которые в своей совокупности характеризуют как внутреннее содержание инфраструктуры, так и ее внешнее выражение (рис. 3).

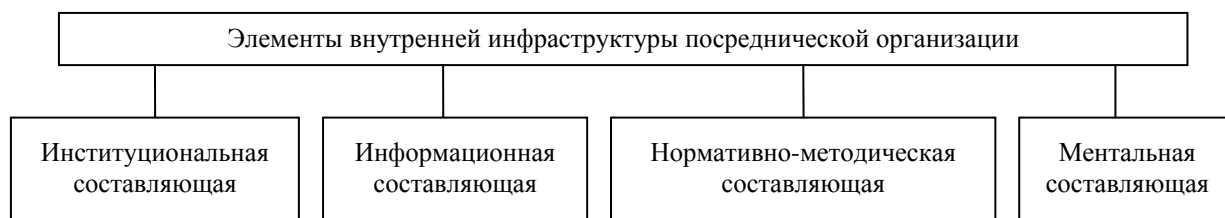


Рис. 3. Содержание внутренней инфраструктуры посреднической организации

Главной отличительной характеристикой посреднической деятельности является необходимость оказания услуг в сжатые сроки и работа с большим информационным массивом. Эта особенность определяет специфику построения внутренней инфраструктуры посреднической организации. Так, особую роль в инфраструктуре указанной организации необходимо уделять созданию соответствующих информационных потоков, прежде всего из внешних источников, их соответствующему структурированию и обеспечению оперативности получения. Поэтому совершенствование информационной составляющей является приоритетным направлением развития внутрифирменной инфраструктуры посреднической организации.

Вместе с тем необходимо соответствующее программно-техническое оснащение рабочих мест для обеспечения скорости и высокого качества обработки информативных показателей. Кроме того, особое внимание должно уделяться развитию таких институциональных элементов внутренней инфраструктуры посреднической организации, как юридический отдел, финансово-экономическая служба, включая бухгалтерию, и служба внутреннего контроля. Наличие этих элементов инфраструктуры позволяет рационализировать внутренние связи между сотрудниками предприятия, а также с их клиентами и учитывать специфику развития рынка.

Развитие внутренней инфраструктуры посреднической организации определяется воздействием как внутренних, так и внешних факторов. Так, к внешним или экзогенным факторам, оказывающим существенное влияние на построение и развитие внутрифирменной инфраструктуры посреднической организации, можно отнести уровень конкуренции посреднических организаций на рынке, стадия экономического цикла, доступность инфраструктурной услуги на рынке и ее стоимость, качество инфраструктурной услуги на рынке и ее оперативность и др. Внутренними, или эндогенными, факторами являются размер организации, объем деловой активности, уровень квалификации сотрудников компании, степень диверсификации посреднических операций, готовность персонала к инновационным преобразованиям и др.

Основными направлениями развития внутренней инфраструктуры посреднической организации в современных условиях России являются:

- повышение роли ментальной составляющей в эффективном функционировании и развитии внутрифирменной инфраструктуры организации;
- приведение нормативно-методического обеспечения в соответствие с развитием институциональной составляющей внутренней инфраструктуры;
- разработка показателей эффективности деятельности внутренней инфраструктуры;
- совершенствование информационной составляющей внутрифирменной инфраструктуры в целях повышения аналитичности данных и оперативности их получения;
- оптимизация институциональной составляющей, исключение неэффективно функционирующих подразделений инфраструктуры;
- системный мониторинг составляющих внутренней инфраструктуры;
- повышение гибкости и динамичности внутренней инфраструктуры.

В целом внутренняя инфраструктура посреднической организации выполняет существенно важную роль в обеспечении деятельности хозяйствующего субъекта, которая состоит в следующем:

- обеспечение сотрудникам организации возможности специализации в избранных видах деловой деятельности;
- содействие всем субъектам бизнеса в реализации их интересов;
- содействие ускорению хозяйственных процессов и повышению динамизма деловой активности;

- формирование регуляторов деловой активности, обладающих способностью осуществлять ее мониторинг и контроль за развитием и взаимодействием базисных элементов экономической системы организации;

- прогнозирование развития бизнеса и его элементов.

Вместе с тем следует отметить, что проведенное исследование позволило выделить ряд проблем формирования и развития внутренней инфраструктуры посреднической организации. К ним можно отнести:

- отсутствие системности при формировании внутренней инфраструктуры;
- инертный характер процесса создания отдельных элементов инфраструктуры;
- формирование элементов внутренней инфраструктуры при слабой ориентации на конечный результат деятельности организации.

Преодоление выявленных недостатков позволит повысить эффективность функционирования не только внутренней инфраструктуры, но и посреднической организации в целом.

1. Крутик А.Б., Пименова А.Л. Введение в предпринимательство: учеб. пособие для вузов. – СПб.: Политехника, 1995. – 583 с.

2. Формирование и развитие инфраструктуры обеспечения предпринимательской деятельности. – URL: [http://otherreferats.allbest.ru/economy/00019156\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/economy/00019156_0.html), свободный.

3. Энциклопедии. – URL: <http://slovari.yandex.ru/>, свободный.

4. Большой словарь по социологии, проект [www.rusword.com.ua](http://www.rusword.com.ua). – URL: <http://voluntary.ru/dictionary/662/>, свободный.

5. Справочник официальных терминов по экономике и финансам. – М.: Экзамен, 2002. – 640 с.

6. Рубин Ю.Б. Курс профессионального предпринимательства: учебник для высшей школы. – 9-е изд. – М.: Маркет ДС, 2007. – Ч. II. – 416 с.

7. Российская социологическая энциклопедия / под общ. ред. академика РАН Г.В. Осипова, 1998. – URL: <http://voluntary.ru/dictionary/619/>, свободный.

8. Инфраструктура рынка и ее основные элементы. – URL: <http://www.bestreferat.ru/referat-70182.html>, свободный.

9. Аганова А.А. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2006. – 254 с.

10. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.

11. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.
12. *Ефимов Е.Н., Патрушина С.М.* Информационные системы в экономике. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д.: Издат. центр «МарТ», 2004. – 352 с.
13. *Ковалев В.В., Ковалев Вит.В.* Финансы организаций (предприятий). – М.: ТК «Велби»; Изд-во «Перспект», 2005. – 352 с.
14. *Гаврилова А.Н., Сысоева В.Ф., Барбанов А.И.* Финансовый менеджмент. – М.: КНОРУС, 2006. – 336 с.
15. *Арутюнов Ю.Л.* Финансовый менеджмент. – М.: КНОРУС, 2007. – 312 с.
16. *Лугачев М.И.* Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 958 с.
17. *Поляк Г.Б.* Финансовый менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 327 с.



## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ\*

### INVESTMENT-FRIENDLY TOURIST BUSINESS: METHODS TO ESTIMATE

**А.В. Кириченко**

**A.V. Kirichenko**

*Омский государственный институт сервиса*

Повышение конкурентоспособности российских турпредприятий на основе инноваций не представляется возможным без привлечения инвестиций. В статье рассмотрены тенденции развития сферы туризма в Омской области, определены основные направления привлечения инвестиций в ее туристскую индустрию. Проведен анализ существующих подходов к определению понятия «инвестиционная привлекательность предприятия», представлена классификация факторов, оказывающих влияние на данную категорию. Представлен обзор методов оценки инвестиционной привлекательности, а также предложена последовательность проведения анализа для предприятий сферы туризма.

The article deals with main trends in tourist business in Omsk region and basic ways to draw money, as it seems to be the key point of increasing Russian tour companies' competency by innovating. The article reviews current methods to define «investment-friendliness» of a company and the key factors effecting this category, and provides analysis pattern for tour businesses.

*Ключевые слова:* инвестиции, инвестиционная привлекательность, туристские предприятия.

*Key words:* investments, investment-friendliness, tourist enterprises.

В индустрии туризма Омской области на сегодняшний день еще не сложилась эффективная система рыночных отношений, налицо неразвитая инфраструктура, низкий уровень сервиса, небольшой выбор предложений в сфере туризма.

Вместе с тем заинтересованность в развитии туризма как в органах власти, так и в различных кругах бизнеса, обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, сам по себе бизнес в сфере оказания туристских услуг характеризуется достаточно высокой доходностью. Во-вторых, туристский бизнес вовлекает в свою деятельность организации смежных отраслей экономики, например: гостиницы, санатории, пансионаты, базы отдыха, учреждения культуры и досуга, предприятия общественного питания, транспортные и ремонтно-строительные компании, рекламные агентства, предприятия связи и др.

Туризм уже интегрировал во множество сфер, создающих дополнительный мультипли-

кативный эффект, усилить который можно путем экономического и административного регулирования туристской отрасли. В июле 2005 г. Правительством Омской области рассмотрена и принята Концепция развития туризма в Омской области до 2010 года. Принятие такого документа подтверждает тот факт, что Омская область располагает достаточно большим потенциалом для развития туристской отрасли, основой которого являются природные и культурно-исторические ресурсы, а также материальная база и профессиональные кадры. Кроме того, Правительство активно привлекает инвесторов в сферу туризма с целью создания на базе природных эколого-рекреационных ресурсов региона современной туристической индустрии, предоставляющей широкие возможности для отдыха, изучения уникальных природных и культурно-исторических объектов Омской области и Российской Федерации в целом.

В настоящее время туристская сфера во всем мире терпит большие потери в связи с влиянием финансового кризиса. Люди объективно меньше стали тратить на отдых. Большое количество туристских компаний закрываются, поток туристов во многие страны резко сокращается. Общая ситуация на рынке туристских услуг в Омской области отражает общую ситуацию на российском туристском рын-

---

\* Работа проведена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (номер государственного контракта 14.740.11.0561).

ке. Это касается и сокращения турагентств, и уменьшение числа сотрудников в них, и сокращение количества продаж, и прямых чартерных рейсов из Омска. По официальным данным, более 10 % туристских агентств закрылось, соответственно прошло сокращение персонала более чем на 15 %, уменьшился спрос на туры более чем на 30 %, значительно снизился объем продаж, что для туроператоров имеет существенное значение при формировании и планировании чартерных «цепочек».

По мнению специалистов, на фоне общего снижения покупательского спроса и доходов населения есть вероятность развития въездного и внутреннего туризма. По проведенному опросу 25 % россиян не поедут отдыхать за рубеж, а останутся или в своем или соседнем регионе. В связи с этим в настоящее время весьма выгодно развивать региональный туризм. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики, в 2008 г. Омскую область посетили более 360 тысяч гостей. Свыше 19 тысяч из этого числа – иностранцы. В 2009 г. Правительство Омской области рассчитывало на 10%-ный рост турпотока [1].

Несмотря на то, что туристическая инфраструктура Омска только развивается, число гостей в санаториях и базах отдыха области постепенно увеличивается, растет спрос на данный вид услуг и, соответственно, активность потенциальных инвесторов. Так, в 2008 г. в санаториях Омской области отдохнули 56 855 человек, на базах отдыха – 117 037 человек. По предварительным подсчетам, в 2009 г. Омск посетили около 400 тысяч российских и зарубежных туристов. По аналитическим данным, загрузка в загородных домах отдыха Омской области составляет в выходные дни 80–100 % [1]. Наибольший интерес при строительстве средств размещения как в области, так и в городе проявляют частные инвесторы, особенно активно к санаториям, профилакториям, базам отдыха и детским оздоровительным лагерям Красноярско-Чернолученской зоны отдыха Омского муниципального района и других районов области.

Сегодня привлечение инвестиций в туристскую сферу – вопрос ее выживания. От понимания логики инвестиционных процессов зависит адекватность практических инвестиционных решений, принимаемых на различных этапах инвестиционного процесса.

Причины, обуславливающие необходимость инвестиций, могут быть разными, однако в целом их можно подразделить на три вида:

1) обновление имеющейся материально-технической базы (внедрение современных

систем бронирования или улучшение оборудования в номерах (кондиционеры, сантехника и пр.) для повышения класса обслуживания в гостиницах и ресторанах);

2) наращивание объемов продаж и услуг в туризме;

3) освоение новых видов деятельности (выход на рынок туристской индустрии с новым турпродуктом или новым видом услуг).

Один из самых важных и ответственных этапов данного процесса – это выбор предприятия, в которое будут вложены инвестиционные ресурсы. На выбор же объекта инвестирования в основном влияет такая категория, как инвестиционная привлекательность предприятия. При рассмотрении проблемы инвестиционной привлекательности через призму финансового рынка, когда одни участники испытывают потребность в ресурсах, а другие стремятся разместить временно свободные средства, можно прийти к выводу, что инвестиционная привлекательность является детерминантом совершения сделки между ними.

Решению практических проблем объективной оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта мешает путаница в терминологии и несовершенство понятийного аппарата. В экономической литературе до настоящего времени не выработан единый подход к определению содержания понятия «инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта». В этой связи задачи и проблемы, возникающие в ходе инвестиционного процесса, решаются каждым инвестором самостоятельно, опираясь на его субъективные представления этих вопросов.

В западной экономической литературе понятие «инвестиционная привлекательность» (*investment opportunity*) используется в целях характеристики благоприятности внешней среды (относительно объекта вложения) для осуществления инвестирования в данный объект в настоящем периоде времени. Таким образом, термин определяет состояние внешней среды, а не непосредственно объекта вложения. Что же касается отечественных экономических изданий, то обсуждаемый термин вошел в обиход и стал весьма актуальным в 1990-х гг. – с началом приватизации в российской экономике. В связи с этими преобразованиями стала обсуждаться проблема целесообразности вложения средств в то или иное предприятие, отрасль, сектор бизнеса, т. е. выбора наиболее привлекательных объектов с точки зрения инвесторов. Российские ученые стали осваивать и переносить на отечественные реалии положения западной теории фундаментального анализа.

Российскими учеными предлагаются различные толкования понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». Тем не менее среди них можно выделить ряд сходных признаков, определяющих сущность данной экономической категории. В процессе систематизации подходов можно выделить следующие направления:

1. Инвестиционная привлекательность как состояние развития предприятия.

2. Инвестиционная привлекательность как достижение целей и выполнение условий инвестора.

3. Инвестиционная привлекательность как совокупность показателей.

4. Инвестиционная привлекательность как достижение экономического эффекта.

5. Инвестиционная привлекательность как характеристика экономического состояния среды функционирования организации.

Данная классификация была разработана на основе подхода, изложенного в работе О.Ю. Толкаченко [2]. Однако, исходя из большей широты и глубины проведенного исследования, в оригинальный подход были внесены существенные изменения и дополнения.

К первой группе можно отнести Т.Н. Гускову, которая в своей работе интерпретирует инвестиционную привлекательность предприятия как состояние его хозяйственного развития, при котором с высокой долей вероятности в приемлемые для инвестора сроки инвестиции могут дать удовлетворительный уровень прибыльности или может быть достигнут другой положительный эффект (социальный, информационный, инновационный) [3, с. 18]. Согласиться в полной мере с трактовкой данной экономической категории, которую дает автор не представляется возможным, так как в ней нет ясности, что подразумевается под состоянием хозяйственного развития и какова его мера.

Так, у В.П. Савчук инвестиционная привлекательность предприятия определяется как «интегральная характеристика отдельных фирм (объектов) предстоящего инвестирования с позиций перспективности развития, объема и перспектив сбыта продукции, эффективности использования активов и их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости» [4, с. 23]. Обозначенной позиции, по большей части, также придерживается профессор А.И. Бланк в своей работе «Управление использованием капитала» [5, с. 334]. Предложенное определение указывает на многоаспектный характер исследуемой категории, однако в нем отсутствует акцент на уровень целесообразности вложения средств инвесторами.

Признать какую-либо из приведенных трактовок в качестве наиболее точной и исчерпывающей не представляется возможным, так как в большинстве из них сущность исследуемой экономической категории раскрывается только как условие развития предприятия, а также не упоминаются цели и интересы инвесторов.

Вторая группа объединила следующие определения.

В.А. Машкин в своей статье показывает, что для него инвестиционная привлекательность означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования [6]. Следует отметить, что в указанном определении прослеживается сравнительный характер исследуемого понятия.

Е.Г. Патрушева интерпретирует инвестиционную привлекательность предприятия как «гарантированное, надежное и своевременное достижение целей инвестора за счет производственных и рыночных результатов деятельности инвестируемого предприятия» [7, с. 139]. В данном определении можно не согласиться с трактовкой инвестиционной привлекательности как достижением целей и, кроме того, прилагательные «гарантированное», «надежное» не совсем подходят к процессу инвестирования, так как ему присуща определенная степень риска, не учтенная автором.

И.И. Ройзман подчеркивает, что инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал [8]. Аналогичное определение обозначенной категории представлено О.О. Ватутиной. Однако автор дополняет, что она зависит от инвестиционного потенциала объекта инвестирования и риска вложения средств в этот объект. Считаем, что такое определение шире и позволяет учесть интересы любого участника инвестиционного процесса, но его также нельзя признать в полной мере корректным.

Объективная оценка инвестиционной привлекательности, отмечает М.Н. Крейнина, «зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние... Однако, если сузить проблему, инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов» [9, с. 47]. По нашему мнению, данное определение является несколько поверхностным и имеет односторонний взгляд на проблему. Оно может быть использовано только при определении инвестиционной привлекательности хо-

зяйствующего субъекта – эмитента ценных бумаг и не подходит для организаций-проектостроителей и организаций, оцениваемых с позиции целесообразности венчурного инвестирования.

Продолжая развивать третий подход, Э.И. Крылов, В.М. Власова и М.Г. Егорова считают, что «инвестиционная привлекательность... характеризуется не только устойчивостью финансового состояния... Наряду с этим инвестиционная привлекательность формируется благодаря конкурентоспособности продукции и клиентоориентированности, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей» [10, с. 6].

В целом профессор Д.А. Ендовицкий также придерживается вышеизложенной позиции, но основа ее – связь инвестиционной привлекательности с финансовым состоянием. Под инвестиционной привлекательностью он понимает взаимосвязанные между собой характеристики экономического потенциала, доходности операций с активами и инвестиционного риска хозяйствующего субъекта, обладающего определенной способностью к устойчивому развитию в условиях конкурентной среды и отвечающего допущению о непрерывности деятельности [11, с. 226]. Отметим, что многие известные ученые-экономисты разделяют подход к оценке инвестиционной привлекательности с позиции надежности финансового состояния анализируемого объекта капиталовложений.

К третьей группе можно отнести определение, данное доцентом Орловского государственного аграрного университета, Н.Ю. Трясиной, которая считает, что инвестиционная привлекательность предприятия – комплекс показателей его деятельности, который определяет для инвестора наиболее предпочтительные значения инвестиционного поведения. Данная категория имеет ряд аспектов, среди которых: технический, коммерческий, экологический, институциональный, социальный, финансовый. Особую значимость имеет финансовый аспект, характеризующий понятие финансовой привлекательности [12, с. 5].

В том же ключе трактует данное определение А.П. Иванов, давая в своей работе следующее: инвестиционная привлекательность предприятия – совокупность экономических и финансовых показателей предприятия, определяющих возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств [13, с. 131].

И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова и В.В. Яновский предлагают определение инве-

стиционной привлекательности субъектов хозяйствования проводить во взаимосвязи с оценкой эффективности инвестиций и инвестиционной деятельности: «эффективность инвестиций определяет инвестиционную привлекательность, а инвестиционная привлекательность – инвестиционную деятельность. Чем выше эффективность инвестиций, тем выше уровень инвестиционной привлекательности и масштабнее инвестиционная деятельность, и наоборот» [14, с. 38].

В работе В. Теплицкого предложена следующая формулировка: «под инвестиционной привлекательностью предприятия понимается наличие устойчивого совокупного экономического эффекта от производственно-хозяйственной деятельности этого предприятия» [15, с. 10]. Следует отметить, что в данном определении не упоминаются цели и интересы инвестора.

Разделяя позиции отечественных исследователей о существующей взаимосвязи между финансовым состоянием, эффективностью инвестиций и инвестиционной привлекательностью (эти категории имеют много общего), Г. Прибыткова добавляет, что инвестиционная привлекательность – самостоятельная экономическая категория, которая характеризуется эффективностью использования имущества, способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала и технико-экономического уровня производства [16, с. 7].

Несомненно, заслуживает внимания пятый подход, в котором предпринимается попытка представить инвестиционную привлекательность как состояние внутренней и внешней среды ячейки инвестирования (организации).

С позиции О.Б. Веретенниковой, под инвестиционной привлекательностью хозяйствующего субъекта необходимо понимать не только количественные показатели его деятельности, побуждающие потенциальных инвесторов вложить капитал в инвестиционный проект, отказавшись от альтернативных инвестиций как в настоящее время, так и в будущем, но и экономическое состояние среды функционирования хозяйствующего субъекта [17, с. 66].

А.М. Мозгов в своей работе «О некоторых терминах, используемых в инвестиционных процессах» говорит, что инвестиционная привлекательность определяется совокупностью свойств внешней и внутренней среды объекта инвестирования, определяющих возможность граничного перехода инвестиционных ресурсов [18, с. 48].

Продолжая данный подход, Ю.В. Патрикеева трактует инвестиционную привлекательность как совокупность внутренних факторов

деятельности предприятия и факторов его внешней среды, которые удовлетворяют требованиям и интересам определенного инвестора [19, с. 109].

Как видно из рассмотренных трактовок, единого мнения по поводу определения понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» нет. Но в основном ученые-экономисты разделяют подход к оценке инвестиционной привлекательности с позиции надежности финансового состояния анализируемого объекта капиталовложений. Методика оценки инвестиционной привлекательности организаций на основе диагностики их финансового состояния проработана этими учеными довольно глубоко. Но этого недостаточно для потенциальных инвесторов. Поэтому ни одно из предложенных определений полностью не отражает сущность исследуемой категории. Таким образом, можно отметить, что понятие «инвестиционная привлекательность» достаточно сложно и многогранно. Исходя из смысла слова «привлекательность», оно является понятием субъективным, т. е. определяется субъективным восприятием объекта инвестирования потенциальным инвестором. Наиболее общая и абстрактная, однако дающая основу для дальнейшего анализа, трактовка понятия «инвестиционная привлекательность» может быть предложена исходя из смысла самих слов – это целесообразность инвестирования средств в данное конкретное дело. Наиболее интересно то, что сами инвесторы и организации включают в его содержание критерии, которые они считают наиболее интересными и показательными.

Подводя итог всему вышесказанному и объединяя грани такого сложного и многозначного понятия, как «инвестиционная привлекательность» применительно к туристским предприятиям, уточним данное определение.

Под инвестиционной привлекательностью турпредприятий мы в дальнейшем будем иметь в виду совокупность объективных финансово-экономических характеристик, значений и показателей состояния объекта на конкретную дату, соответствующих требованиям каждого типа инвесторов по соотношению «доходность-риск» для инвестирования в соответствующие категории туристских объектов при условии достижения целей инвестора в течение определенного периода времени.

В связи с этим представляется целесообразным провести классификацию факторов по влиянию на исследуемую категорию, которая позволит понять, из чего складывается инвестиционная политика в туристском бизнесе.

Все факторы, влияющие на данную категорию, можно разделить по источнику возник-

новения на внутренние и внешние. Эти группы факторов воздействуют на привлекательность организации в разной степени, т. е. нельзя сказать, влияние какой из групп (внутренних или внешних) доминирует. С учетом особенностей условий функционирования предприятий сферы туризма, специфики формирования турпродукта и его продажи покупателям, в качестве факторов инвестиционной привлекательности туристских предприятий предлагается использовать характеристики, представленные на рис.

Остановимся подробнее на наиболее существенных внутренних факторах. Изучение финансового состояния является непременной составляющей всех известных методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Проведя оценку и анализ предложенной минимально достаточной системы финансовых показателей туристских предприятия, инвестор сможет судить об оптимальности структуры его капитала, способности организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность, сохранять равновесие активов и пассивов в изменяющихся условиях внутренней и внешней среды, переносить непредвиденные неблагоприятные обстоятельства в границах допустимого уровня риска. Ресурсный потенциал предприятия является фактором, отражающим достигнутый уровень использования имеющихся ресурсов и возможность более эффективного их использования, что, в свою очередь, будет определять возможность дальнейшего наращивания объема реализации турпродуктов. Оценка рыночной позиции турпредприятия позволит понять, какую нишу занимает организация на рынке туристских услуг.

На наш взгляд, на выбор инвестора существенное влияние также оказывает открытость организации, полнота и достоверность раскрытия информации в отчетности. Очень важно, как менеджмент информирует о своих успехах и неудачах. Высокую инвестиционную привлекательность имеет хозяйствующий субъект, раскрывающий качественную информацию о своей финансово-хозяйственной деятельности, капитале, денежных потоках и финансовом результате. Представляемая информация должна быть полезна, понятна и четко структурирована, что, безусловно, производит положительное впечатление на инвестора и повышает инвестиционную привлекательность туристского предприятия.



*Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность туристских предприятий*

Анализ инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов в сфере туризма на современном этапе приобретает особое значение. Инвесторы, принимая решение об инвестировании предприятия и стремясь при этом минимизировать риски, предъявляют определенные требования к обоснованию использования привлекаемых средств. Как показывает практика, анализ и оценка инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов во многих случаях не проводятся вообще, а если и проводятся, то преимущественно на основе использования показателей финансового состояния, т. е. носят односторонний характер. В результате задача достижения требуемой эффективности инвестиций зачастую остается нерешенной.

В экономической литературе методам оценки инвестиционной привлекательности предприятия уделяется достаточно большое внимание. Среди общепринятых подходов выделяют следующие:

1. Сравнительный (рыночный) подход, который сочетает в себе три основных метода оценки предприятий: метод отраслевых соотношений, метод рынка капитала, метод сделок (продаж). Эти методы основаны на анализе рыночных данных по группам однородных пред-

приятий и сравнении их с данными оцениваемого предприятия.

2. Матричные методы анализа, основанные на линейной и векторно-матричной алгебре, применяются для изучения сложных и высокоразмерных структур как на отраслевом уровне, так и на уровне предприятий и их объединений. Преимущества данного метода заключаются в том, что матричные балансы существенно расширяют информационную базу для финансового анализа. Недостатки метода в том, что исследование инвестиционной привлекательности в этом случае рассматривается лишь со стороны его финансового состояния за определенный период, что ограничивает круг информации инвестора о других не менее важных характеристиках инвестиционной привлекательности предприятия, таких как уровень использования основных производственных фондов и эффективность, инвестиционная и инновационная деятельность предприятия, географическое расположение предприятия, спрос на продукцию и т. д.

3. В условиях рыночной экономики инвестирование сопровождается риском экономических и финансовых потерь. С учетом этого стали использовать статистические методы, основанные на теории игр, процедура приме-

нения которой заключается в получении гарантированного оптимального решения при наихудших условиях – минимаксного решения в стратегической игре.

4. Наиболее распространенным подходом, применяемым в исследованиях инвестиционной привлекательности объектов предстоящего инвестирования, являются методы рейтинговой оценки предприятий. В рыночных условиях объективную оценку надежности партнера должны давать независимые организации. В развитых странах существуют независимые структуры, оказывающие подобного рода услуги фирмам, банкам и т. д. на договорных условиях. Подобные структуры начинают работать и в России. Отдавая должное преимуществам методики определения рейтинга, основанной только на мнении экспертов, таким как оперативность, простота, использование опыта высокопрофессиональных специалистов, необходимо отметить, что применяемая в этой методике технология экспертной оценки не отражает в полном объеме уже известную информацию о финансовом положении предприятия. К основным недостаткам этого метода можно отнести также необъективность экспертных оценок и некомпетентность эксперта.

Другая группа методов – методы расчетных показателей. Пионером в области составления рейтингов данным методом является американский журнал *Fortune*, впервые в 1995 г. опубликовавший рейтинг 500 крупнейших американских промышленных компаний. В настоящее время одним из авторитетов в составлении рейтингов является журнал *Forbes*. В России метод расчетных показателей регулярно использует журнал «Эксперт». В данном методе учитываются два основных количественных фактора: реализация продукции и капитализация предприятия, а также несколько дополнительных факторов.

Следует отметить, что общим недостатком рейтинговых оценок, в подсчете которых используется метод расчетных показателей, является то, что ряд важных показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность, нельзя получить расчетным путем (технологический уровень производства, спрос на продукцию, квалификация менеджеров, перспективы развития отрасли и предприятия, экологическая обстановка и т. д.). Поэтому данную методику целесообразно использовать в сочетании с другими методами, имеющими свои преимущества.

На основе вышеизложенного можно сказать, что рассмотренные нами методики оцен-

ки инвестиционной привлекательности, существующие в российской практике, фактически целиком и полностью копируют западную схему: те же показатели, те же подходы, те же числовые критерии. Но, как правило, такие методики успешно «работают» в стабильной обстановке эффективного рынка. При условии информационной прозрачности, универсальности статистической и бухгалтерской отчетности и, что важно, ее корректности.

Проблема, которая стоит перед инвесторами при оценке инвестиционной привлекательности предприятий, заключается в отсутствии полной и достоверной информации об объекте оценки и методик, которые отражали бы специфические особенности различных отраслей хозяйствования, в том числе туризма. Наличие таких методик позволило бы предприятиям самостоятельно регулярно проводить оценку своей инвестиционной привлекательности и обращать внимание на проблемные участки с целью корректировки своей деятельности в данных направлениях. К примеру, публикация результатов исследования инвестиционной привлекательности в средствах массовой информации, проведенного по единой методике для всех предприятий данной отрасли, позволила бы инвесторам самостоятельно принимать решения о вложении средств в предприятие, ознакомившись с результатами. А затем уже непосредственно на предприятии более подробно рассмотреть итоги оценки инвестиционной привлекательности, ознакомиться с объектом инвестирования, командой управления, производством и особенностями функционирования предприятия.

Предлагаемые в настоящее время методики анализа инвестиционной привлекательности либо не отражают отраслевой специфики хозяйствующих субъектов, занятых в туристской сфере, либо охватывают в процессе анализа лишь незначительную часть аспектов, связанных с подобной деятельностью, что не позволяет комплексно решать задачу управления турпредприятием на основе выявленных резервов по привлечению инвестиций. В связи с чем возникает потребность в совершенствовании методики анализа инвестиционной привлекательности предприятий туристской сферы деятельности.

К оценке инвестиционной привлекательности необходимо подходить с позиций системного подхода, предполагающего комплексное изучение и оценку деятельности и инвестиционных возможностей субъектов хозяйствования в целях научного обоснования предстоя-

щих экономических целей развития и выбора наилучших способов их осуществления.

Представляется целесообразным в этой связи использовать при проведении анализа инвестиционной привлекательности туристского предприятия систему показателей, объединенных в блоки:

- 1) оценки финансовой привлекательности;
- 2) оценки эффективности деятельности и использования ресурсов;
- 3) оценки рыночной позиции.

На первом этапе (первый блок) для оценки финансовой привлекательности предприятия воспользуемся традиционными группами показателей финансового анализа, позволяющими дать оценку финансового состояния организации: показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, эффективности работы предприятия.

На втором этапе следует оценить темпы развития туристского предприятия и определить, в какой мере оно приблизилось к наивысшему уровню использования ресурсов и эффективности деятельности. Непосредственно для определения эффективности функционирования предприятия социально-культурного сервиса и туризма необходимо оценить эффективность использования имеющихся ресурсов. Для этого используют сравнительные (приростные) показатели, т. е. определяется функция эффективности использования ресурсов.

Показатели финансово-экономической деятельности туристского предприятия включают: объем реализации – количество проданных туров; выручку от реализации туристского продукта; показатели использования ресурсов рабочей силы; показатели использования основных фондов и оборотных средств; показатели производительности труда и фонда заработной платы; себестоимость реализованных турпродуктов и т. д.

Занимаемая туристским предприятием доля рынка и позитивная динамика ее изменения, безусловно, один из самых важных фактов, определяющих инвестиционную привлекательность, поэтому на третьем этапе необходимо дать характеристику рыночной позиции предприятия сферы туризма по показателям достигнутых позиций на рынке туристских услуг (величина клиентской базы, объем выручки от оказания услуг) и показателям возможного расширения масштабов деятельности предприятия (показатели динамики объема предоставляемых туруслуг и полученной выручки, возможности увеличения емкости рынка услуг, возможность изменения положения организации на рынке туристской индустрии, возможность ос-

воения новых рынков сбыта и т. д.). Также необходимо оценить рекламу и PR туристского предприятия, так как грамотно спланированные они способны самым существенным образом повысить инвестиционную привлекательность субъекта.

Основные источники информации для анализа: формы годовой и квартальной бухгалтерской отчетности, данные бухгалтерского учета, формы федерального статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», № П-2 «Сведения об инвестициях», № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников». Для субъектов малого предпринимательства в сфере туристического бизнеса используется также информация ежеквартального статистического отчета № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия».

На подготовительном этапе необходимо учесть, насколько полно и достоверно представлена вся существенная информация, необходимая инвесторам для проведения объективной оценки уровня инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Также важно знать, каким образом раскрывается эта информация, какова трудоемкость (стоимость и затраты времени) сбора и обобщения требуемой инвестору информации.

Принимая во внимание важность привлечения дополнительных финансовых средств для успешного развития туризма, анализ инвестиционной привлекательности был рассмотрен главным образом как элемент технологии их привлечения.

---

1. Туристический портал Омской области. – URL: <http://omsk-turinfo.ru>

2. Толмаченко О.Ю. Классификация подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия // Транспортное дело. – 2008. – № 4. – С. 86–87.

3. Гуськова Т.Н., Рябцев В.М., Генуатулин В.Н. Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами. – М., 1999. – 150 с.

4. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: учеб. пособие. – Киев, 1999. – 302 с.

5. Бланк И.А. Управление использованием капитала. – Киев, 2001. – 601 с.

6. Машикин В. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона. – URL: <http://bnews.narod.ru/economy/management.htm>



7. Патрушева Е.Г. Управление привлечением инвестиций российскими промышленными предприятиями / Мин-во образования Российской Федерации. Ярославский гос. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль, 2002. – 186 с.

8. Ройзман И.И., Гришина И.В. Сложившаяся и перспективная инвестиционная привлекательность крупнейших отраслей отечественной промышленности // Инвестиции в России. – 1998. – № 1. – С. 37–39.

9. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М., 1994. – 256 с.

10. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие. – М., 2003. – 192 с.

11. Ендовицкий Д.А. Экономическая природа, понятийный аппарат и виды инвестиционной привлекательности организации // Аудит и финансовый анализ. – 2005. – № 2. – С. 225–230.

12. Трясцина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 18. – С. 5–7.

13. Иванов А.П. Финансовые методы управления инвестиционной привлекательностью компании // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 1. – С. 124–141.

14. Сергеев И.В., Веретенникова И.И., Яновский В.В. Организация и финансирование инвестиций: учеб. пособие. – М., 2002. – 264 с.

15. Теплицкий В. Индекс инвестиционной привлекательности // Экономика и жизнь. – 1993. – № 35. – С. 9–15.

16. Прибыткова Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики // Инвестиции в России. – 2005. – № 3. – С. 3–9.

17. Веретенникова О.Б., Паюсов А.А. Модель оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта // Известия ИГЭА. – 2008. – № 2. – С. 65–69.

18. Могзоев А.М. О некоторых терминах, используемых в инвестиционных процессах // Инвестиции в России. – 2002. – № 6. – С. 48–50.

19. Патрикеева Ю.В. Роль маркетингового потенциала в формировании инвестиционной привлекательности предприятия // Вестник ОГУ. – 2007. – № 5. – С. 108–112.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СТРАХОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РИСКОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

### PERSPECTIVE FUTURE DEVELOPMENT OF STATE SUPPORT OF PRODUCTION RISK INSURANCE IN AGRICULTURE

**С.Н. Тодоров**  
**S.N. Todorov**

*Сибирский научно-исследовательский институт сельского хозяйства  
Сибирского отделения Российской академии сельскохозяйственных наук*

В статье государственная поддержка страхования производственных рисков в сельском хозяйстве представлена в виде совокупности компонентов, выделенных по признаку инновационного потенциала предприятий. Описаны цели организации инновационного процесса. Раскрыты возможности инвестирования в сельскохозяйственное производство. Показаны новые формы и виды страховой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей оказывающее благоприятное влияние на социально-экономические процессы в регионе.

This article considers the state support of production risks in agriculture as aggregate components classified according to the enterprise innovation potential. The purposes of innovation process organization are described too. The investment possibilities of agricultural production are discovered as well. New forms and kinds of insurance protection of agricultural producers are shown which have favourable influence on social and economic processes in our region.

*Ключевые слова:* государственная поддержка, инновационный потенциал предприятия, инвестиции, риски, страхование.

*Key words:* state support, enterprise innovation potential, investments, risks, insurance.

Экономические преобразования в переходный период оставили сельскохозяйственным организациям множество проблем. Изменение структуры объемов производства, снижение фондо- и энерговооруженности негативно повлияло на производственные, финансовые, организационные, технические, кадровые возможности сельскохозяйственных организаций. Это привело к резкому падению объемов производства, потере инновационного потенциала сельского хозяйства, усилению зависимости валового сбора зерна по годам от климатических условий.

В связи с этим встал вопрос о построении системы страхования рисков с государственной поддержкой по доступной цене, способной покрыть убытки, причиненные сельскохозяйственным товаропроизводителям воздействием стихийных природных явлений. Эта форма сельскохозяйственного страхования была выделена Федеральным законом от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [1] в отдельный пункт. Функционирующая с 2001 г. государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей при страховании урожая сельскохозяйственных культур за этот период

претерпела ряд изменений. Однако она не носила комплексного характера, затрагивая лишь отдельные его аспекты, поэтому дальнейшее совершенствование государственной поддержки страхования сельскохозяйственных культур должно осуществляться в направлении большего вовлечения сельскохозяйственных товаропроизводителей в страховые отношения с целью повышения устойчивости производства продукции.

К недостаткам системы страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой относятся:

#### 1. На макроуровне:

– отсутствие четкой государственной политики в развитии процесса страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой на всех его этапах: разработка, внедрение, тиражирование;

– недостаточная обоснованность методических положений по дифференциации ставок страховых премий и размера страховых тарифов, приспособленности метеопрогнозов для страховой работы, определения уровней рисков как по культурам и группам культур, так и в разрезе территорий, по формированию и использованию страховых резервов, по организации перестрахования;

– отсутствие альтернативных страховых программ и адекватных механизмов для целей оптимизации распределения средств государственной поддержки страхования урожая сельскохозяйственных культур;

– высокая стоимость страховых услуг и слабое развитие инфраструктуры страхового рынка;

– незавершенность институциональной реформы в сельском хозяйстве России и неразвитость мониторинга эффективности использования бюджетных средств, а также недостаточный уровень страховой культуры.

## 2. На микроуровне:

– добровольность (необязательность) вступления в страховые правоотношения и, как следствие, низкий страховой интерес;

– низкий инновационный потенциал сельскохозяйственных организаций.

Коренные изменения в системе сельскохозяйственного страхования, связанные с его адаптацией к рыночным условиям, позволили рассматривать страхование урожая с государственной поддержкой как инновационный процесс и последовательность действий по преобразованию идеи в конкретную технологию. В связи с этим государственная политика по реализации этого инновационного процесса должна учитывать его особенности, условия и факторы его развертывания, ресурсное и организационное обеспечение всех его стадий с позиций финансирования, инвестиционного обеспечения и государственного регулирования. Возникает качественно новый тип связей: обратные, которые принципиально меняют структуру и механизм реализации процесса страхования урожая с государственной поддержкой: каждый последующий цикл развития процесса должен быть связан с предыдущим и наука как ресурс – пронизывать все его циклы, что позволит повысить качество и результативность страхования. При этом поведение субъектов страховых правоотношений определяется системой страхового законодательства.

Предусмотренное Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. «О развитии сельского хозяйства» государственное регулирование сельским хозяйством и разработанная во исполнение этого закона и утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. № 446 «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.», предполагают целенаправленную деятельность государства и его органов (всех трех ветвей власти) по осуществлению совре-

менной аграрной политики. Исходя из этих положений, целесообразно регулирование страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой разделить между федеральным и региональным уровнями, что обусловливается необходимостью формирования финансово-экономических предпосылок развития территорий. Являясь институциональным звеном экономики, страхование аккумулирует значительные финансовые ресурсы, сохранение которых в регионах обеспечивает их инвестиционный потенциал и соответствующее социально-экономическое развитие.

При этом существенное значение для эффективного использования бюджетных средств, обеспечения устойчивости страховых операций и усиления государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей имеет создание сельскохозяйственной перестраховочной системы с формированием федерального и региональных фондов страховых резервов. В Федеральном законе «О взаимном страховании» заложена возможность создания перестраховочного общества взаимного страхования. Как показывает зарубежный опыт и опыт взаимного страхования в дореволюционной России [2], перестраховочное общество взаимного страхования может быть создано на уровне союзов или ассоциации. Полноценное функционирование перестраховочной системы способно:

– обеспечить возмещение ущерба от рисков, переданных в перестрахование;

– мобилизовать свободный страховой капитал и маневрировать им;

– аккумулировать страховые резервы и использовать их как источник инвестиций в сельскохозяйственное производство.

В соответствии с «Методикой определения размера утраты, страховой стоимости урожая и ставки для расчета субсидий на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур» [3] в формулу расчета страховой стоимости включается средняя цена реализации сельскохозяйственной продукции сложившаяся по субъекту Российской Федерации за год, предшествующий году заключения договора страхования. Данный факт указывает на то, что при наступлении страхового случая сельскохозяйственный товаропроизводитель возмещает не только понесенные убытки, но и упущенную выгоду. В практике применения российских стандартов бухгалтерского учета затраты на страхование сельскохозяйственных культур включаются в себестоимость продукции. В результате включенные в себестоимость субсидируемые расходы оказывают влияние на формирование цены сельскохозяйственной

продукции, которая, в свою очередь используется при расчете страхового взноса сельскохозяйственного производителя и вновь субсидируется государством [4]. Таким образом, чем больше государство вкладывает бюджетных средств на субсидирование части страховых взносов сельскохозяйственных товаропроизводителей, тем больше их требуется на данное мероприятие, в то время как на качественное состояние сельскохозяйственного производителя эта ситуация не влияет. С точки зрения повышения эффективности расходования бюджетных средств на цели поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей при страховании урожая целесообразно расходы, финансируемые государством, в себестоимость продукции не включать.

Сложившийся порядок планирования средств в федеральном и субфедеральном бюджетах на компенсацию части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на страхование исходит из прогнозного значения показателя, характеризующего степень охвата страхованием сельскохозяйственных культур. В то

же время, несмотря на то, что интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей, нуждающихся в организации страховой защиты, и интересы государства в обеспечении непрерывности воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве совпадают, проведенная оценка потенциального рынка страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой показывает, что возможности страхования сельскохозяйственными товаропроизводителями используются не в полной мере (таблица 1).

Оценка производилась на примере Омской области при условии, что 50 % страховых взносов будут компенсированы сельскохозяйственными товаропроизводителями за счет федерального бюджета; 25 % – из бюджета субъекта Федерации.

Данные таблицы 1 показывают потенциальную емкость рынка страхования зерновых культур в Омской области, исходя из информации сельскохозяйственных товаропроизводителей о валовом сборе зерновых и зернобобовых и средней цены их реализации в 2003–2007 гг.

Таблица 1

**Оценка емкости рынка страхования урожая зерновых и зернобобовых с государственной поддержкой за 2003–2007 гг.[5]**

Год	Валовой сбор зерновых и зернобобовых в весе после доработки, т	Средняя цена реализации, тыс. руб./т	Страховая стоимость, тыс. руб.	Страховая сумма, тыс. руб. (80 % страховой стоимости)	Страховой тариф, %	Страховой взнос, тыс. руб.	Компенсация страхового взноса из федерального бюджета (50 %), тыс. руб.	Компенсация страхового взноса из областного бюджета (25 %), тыс. руб.	Чистый взнос сельскохозяйственных товаропроизводителей, тыс. руб.
2003	2687900	2,250	6047775	4838220	6,56	317387	158694	79347	79347
2004	2414200	2,700	6518340	5214672	6,56	342082	171041	85521	85521
2005	2902100	2,130	6181473	4945178	6,56	324404	162202	81101	81101
2006	2917100	2,580	7526118	6020894	6,56	394971	197485	98743	98743
2007	3113800	3,572	11122494	8897995	6,56	583708	291854	145927	145927

Проведя оценку инновационного потенциала сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволяющего выделить среди них финансово-благополучные хозяйства, можно в результате оценить емкость рынка страхования сельскохозяйственных культур.

В таблице 2 приводится сравнительный анализ потенциальной емкости рынка страхования и фактического использования этого по-

тenciала сельскохозяйственными товаропроизводителями Омской области в 2003–2007 гг.

Следовательно, предоставляемыми государством возможностями на получение субсидий по страхованию урожая сельскохозяйственных культур за исследуемый период воспользовались не более 35 % сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Таблица 2

**Динамика сумм потенциальной и фактической компенсации части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на страхование урожая сельскохозяйственных культур из федерального бюджета сельскохозяйственным товаропроизводителям Омской области [5]**

Компенсация	Год				
	2003	2004	2005	2006	2007
Потенциальная компенсация страхового взноса из федерального бюджета для сельскохозяйственных товаропроизводителей Омской области, тыс. руб.	158694	171041	162202	197485	291854
Фактическая субсидия, перечисленная из федерального бюджета для компенсации части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на страхование урожая сельскохозяйственных культур, тыс. руб.	1859,6	48177,6	75634,6	11639	120450,8

Очевидно, что эффективность бюджетных мероприятий по субсидированию страхования урожая сельскохозяйственных культур тем выше, чем выше отдача сельскохозяйственного производства, поскольку будет возрастать обеспечение продуктами питания населения, сырьем промышленности, налоговыми поступлениями территориального бюджета и как следствие стабильность и эффективное функционирование всего агропромышленного комплекса.

Таким образом, одним из инструментов, повышающих эффективность использования бюджетных средств, участвующих в страховании урожая сельскохозяйственных культур, с государственной поддержкой является наличие:

- методик действий страхователя и страховщика при наступлении страхового события, основных принципов и критериев выплаты страхового возмещения, поскольку исполнение обязательств и реализация прав требуют знания процедуры сбора и закрепления доказательств;

- общественного контроля над осуществлением страховых выплат страховщиками.

Общественный контроль целесообразно осуществлять введением в состав координационных советов по страховой деятельности в субъектах Федерации представителей профильных высших учебных заведений и научно-исследовательских учреждений сельского хозяйства, а также руководителей тех сельскохозяйственных организаций, которые готовы к проведению страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой и имеют в этом положительный опыт.

Недостаточный уровень страховой культуры большей части сельскохозяйственных ор-

ганизаций существенно ограничивает использование и развитие механизмов страховой защиты. Для решения этой проблемы необходимо проведение мероприятий, согласованных с профессиональными участниками страхового рынка и их объединениями, государственными органами и другими заинтересованными структурами:

- совместное проведение просветительской и разъяснительной работы среди сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- создание целостной системы подготовки страховых кадров, сертификации агентов и других работников страховой сферы;

- регулярное проведение тематических конференций, семинаров, направленных на повышение уровня профессионального образования участников сельскохозяйственного страхования и освещение их результатов СМИ;

- информирование сельскохозяйственных товаропроизводителей о незаконной либо неправомерной деятельности на страховом рынке осуществляемой всеми субъектами страхового дела.

Для формирования страховой культуры необходимо создавать образовательные и обучающие программы, доступные для специалистов, руководителей сельскохозяйственных организаций.

Для успешной реализации страхования урожая с государственной поддержкой сельскохозяйственной организации необходимо наиболее эффективно реализовывать свои возможности. Страхование в сельском хозяйстве производится на добровольной основе, а это расценивается сельскохозяйственными товаропроизводителями как средство удешевления продукции в условиях нарастающего диспаритета цен. В то же время при наличии высокого мо-

рального и физического износа сельскохозяйственной техники, слабо управляемых рыночных механизмов хозяйствования в управлении сельскохозяйственными рисками, низкого уровня стимулирования труда в сельском хозяйстве выбор делается в пользу решения более насущных проблем.

Государство, обеспечивая общие условия страхования урожая сельскохозяйственных культур для всех сельскохозяйственных товаропроизводителей, увеличивая на эти цели объем средств, направляемых из федерального бюджета, упускает тот факт, что освоение программы страхования сельскохозяйственными товаропроизводителями является сложным, многостадийным процессом и требует наличия у них соответствующих ресурсов, соразмерного инновационного потенциала. Освоение программы страхования, связанное с неопределенностью наступления размеров страхового события, принятием на себя риска отвлечения капитала на страхование в период посевных работ, проверкой и перепроверкой принимаемых решений требует от них мобилизации внутренних резервов роста, эффективного использования всех имеющихся видов ресурсов, усовершенствования организационных структур и методов хозяйствования.

Эффективность мероприятий государства по субсидированию страхования урожая сельскохозяйственных культур находится в прямой зависимости от уровня готовности сельскохозяйственных организаций к их освоению: от их инновационного потенциала, соединяющего вместе основные технические, организационные, финансовые и кадровые характеристики. Низкий инновационный потенциал сельскохозяйственной организации делает ее экономически несостоятельной, что проявляется через неспособность успешно вести финансово-хозяйственную деятельность, а бюджетная поддержка является неэффективной и превращается в скрытую дотацию, дополнительным источником финансирования, исключая главным источником – внутренние ресурсы. Диагностика инновационного потенциала сельскохозяйственных организаций позволит четко выделить и сформулировать проблемы, принять решения, способствующие финансовому наполнению убыточного сельского хозяйства, повышению его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, перейти к разработке конкретных мер по возрождению конкретных сельскохозяйственных организаций.

Сельское хозяйство, являясь государственным объектом управления, может быть тогда

эффективным, когда имеются рыночные организационные формы, базирующиеся на новейших технологиях, квалифицированных кадрах, экономических ресурсах и правовых конструкциях, адекватных новым задачам.

Таким образом, в результате реализации изложенных положений появляется возможность:

– увеличить емкость регионального страхового рынка и его инвестиционный потенциал для развития экономики региона, повысить профессиональный уровень субъектов страхового рынка, качество и надежность страховых услуг, развивать и эффективно использовать существующие и новые формы и виды страховой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей, качество их предоставления, совершенствовать взаимоотношения всех участников страховой защиты;

– за счет законодательных инициатив и их поддержки совершенствовать нормативную, правовую и законодательную базы, обеспечивающие должное развитие страхования урожая с государственной поддержкой, рост информированности сельскохозяйственных товаропроизводителей, повышение общей страховой культуры и востребованности в страховой защите.

Обобщая проведенные исследования можно сделать следующие выводы:

1. Государственная политика как форма обеспечения использования сельскохозяйственными товаропроизводителями организационно-экономического механизма страхования производственных рисков с государственной поддержкой оказывает благоприятное влияние на все экономические процессы в сельском хозяйстве.

2. Эффективность мер непосредственно определяется степенью их адекватности существующим в сельском хозяйстве объективным экономическим условиям.

3. В условиях среды, благоприятной для реализации нововведений их освоение целиком зависит от внутренних факторов инновационной восприимчивости сельскохозяйственной организации, формирующих систему внутренних экономических отношений, от ее инновационного потенциала.

4. В результате от реализации предложенной концепции доля застрахованных посевных площадей в общем объеме посевных площадей Омской области может возрасти с 56 до 80 %.

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ № 4015-1 от 27

ноября 1992 г. Ст. 6, 25, 32 // Ведомости СЫД и ВС РФ. – 1993. – № 2. – Ст. 6, 56.

2. *Жабина С.Н.* Повышение устойчивости зернового производства (на материалах регионов Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2004. – С. 7–10.

3. Об утверждении методики определения размера утраты, страховой стоимости урожая и ставки для расчета субсидий на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур: Приказ Минсельхоза РФ

№ 314 от 31 мая 2007 г. // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 30. – С. 119–127.

4. *Зонова А.В., Ливанова Р.В.* Применение МФСО для отражения операций по страхованию урожая сельскохозяйственных культур // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – № 3. – С. 20.

5. Социально-экономическое положение Омской области: стат. сб. / Омскоблстат. – Омск, 2003, 2004, 2005, 2006, 2008.

## СПЕЦИФИКА И ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

### E-BUSINESS TAXATION PROFILE

Л.А. Родина

L.A. Rodina

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Государственное регулирование электронных сделок через Интернет является относительно новой и сложной проблемой. Налоговое законодательство напрямую не выделяет нормы налогообложения электронного бизнеса. Эта ситуация требует решения, особенно в части предотвращения «невидимой торговли».

The article deals with Government regulation of E-dealings through the Internet which is comparatively new and complex issue. There are no clear tax assumptions concerning E-business within tax legislation. This problem is to be solved, to prevent «invisible trade», in particular.

*Ключевые слова:* налогообложение электронных сделок.

*Key words:* taxation of E-dealings.

Современная экономическая ситуация характеризуется активным использованием средств логической обработки данных во всех сферах человеческой деятельности. Широкое распространение глобальных информационных сетей привело к необратимым изменениям в процессе социально-экономического развития общества. С появлением электронной торговли перестали иметь значение такие серьезные ограничители, как географическая отдаленность покупателя и продавца, время, необходимое для совершения сделки, суверенные границы государств и прочее.

Место традиционного бизнеса все более заменяет электронный бизнес или Интернет-бизнес, который развивается на базе высоких технологий, включая качественно новые методы работы компаний. Такие методы позволяют им обеспечить конкурентные преимущества за счет увеличения инвестиций, сокращения затрат, расширения сферы деятельности и выявления новых каналов сбыта, привлечения новых потребителей и улучшения обслуживания клиентов, большей мобильности и оперативности при принятии управленческих решений. Важнейшей составляющей электронного бизнеса является электронная коммерция.

Представим последовательный процесс осуществления сделки (купли-продажи) в се-

ти. Благодаря этому будут обозначены ключевые этапы сделки и возможные проблемные ситуации в сфере налогообложения электронного бизнеса. Расчеты посредством платежных систем, зарегистрированных в Интернете, подразумевают использование так называемого «электронного кошелька».

Для того чтобы использовать данную систему оплаты, продавец должен зарегистрироваться в выбранной платежной электронной системе, заполнив специальную заявку, размещенную на сайте администратора системы, и заключить посреднический договор с агентством, которое в дальнейшем будет осуществлять перевод электронных денег. После регистрации продавец размещает на своем сайте информацию для покупателей, через какую систему следует производить расчеты за товар.

Покупатель, желающий приобрести товар, регистрируется в платежной системе, указанной на сайте продавца. Далее он вносит деньги в электронную платежную систему. Ввод денежных средств может осуществляться разными способами:

- 1) банковским переводом из любого коммерческого банка или Сбербанка РФ или посредством банковских карт;
- 2) почтовым переводом;
- 3) обмен рублей на электронные деньги в специальном аттестованном обменном пункте гарантийного агентства электронных платежей.



После того как деньги приняты агентством электронных платежей, они аккумулируются в «электронном кошельке» покупателя. После оформления заказа деньги из «электронного кошелька» покупателя переводятся в «электронный кошелек» магазина. Гарантийное агентство за свои услуги по переводу денег взимает комиссионное вознаграждение.

Можно выделить следующие особенности электронных сделок:

- возможность расчета электронными деньгами;
- использование электронных кошельков;
- участие гарантийных агентств электронных платежей.

Рассмотрим каждую особенность подробно с целью представить обобщенную и законченную схему осуществления Интернет-сделки. Для начала разберем принципы функционирования электронных денег.

Важнейшим признаком классификации систем электронных денег является степень открытости таких систем. Системы электронных денег по степени открытости можно подразделить на: закрыто и открыто циркулирующие системы.

Закрыто циркулирующая система – это система, в которой не допускаются многократные переводы средств между агентами. Основными участниками данной платежной системы являются: плательщик, получатель, эмитент (банковский или небанковский финансовый посредник).

Электронные деньги в закрыто циркулирующей системе выпускаются эмитентом в пользу плательщика исключительно для того, чтобы он совершил конкретный платеж получателю. После перевода электронных денег от плательщика получателю последний должен обязательно вернуть электронные деньги эмитенту. Только после возврата электронных денег эмитенту и кредитования депозита, которое осуществляется или депозитными, или наличными деньгами, получатель принимает окончательную оплату. Таким образом, в случае каждого нового платежа выпускаются новые электронные деньги. Каждый платеж состоит из трех потоков, совершаемых с участием плательщика, получателя и эмитента. Эти потоки составляют «триполярную» структуру каждого платежа и тем самым формируют закрыто циркулирующую систему.

Таким образом, электронные деньги, выпущенные в закрыто циркулирующей системе, являются средством обмена, предусматривающим последующий расчет, а не формой денег,

опосредующей окончательную оплату. Закрыто циркулирующие системы отличаются высоким уровнем анонимности и безопасности проведения трансакций. В настоящее время именно закрыто циркулирующие системы получили наибольшее распространение в электронном бизнесе.

Открыто циркулирующая система – это система, в которой средства свободно перемещаются между агентами, т. е. допускаются многократные переводы денежных средств. Открыто циркулирующие системы электронных денег характеризуются высоким уровнем универсальности и потенциально большей клиентской базой по сравнению с закрыто циркулирующими системами. Основными участниками данной платежной системы являются: первый плательщик, получатели-плательщики, конечный получатель, банк-эмитент, банк-агент эмитента. Эмитированные в открыто циркулирующей системе электронные деньги могут передаваться и использоваться в последовательных платежах между агентами.

Для расчетов электронными деньгами необходимо использовать электронный кошелек – систему управления средствами счета через Интернет [1]. Электронный кошелек – это уникальный идентификатор в совокупности с интерфейсом, который даст возможность взаимодействовать с платежной системой. Электронный кошелек по свойствам аналогичен банковскому счету [2]. Технически электронный кошелек реализуется как «цифровой бумажник» (Digital wallet), представляя собой программное обеспечение, позволяющее клиенту безопасно производить расчеты через Интернет. Процедура получения электронного кошелька представляет собой регистрацию в той или иной электронной платежной системе, гарантийном агентстве электронных платежей.

Развитие электронной торговли способствовало появлению электронных платежных систем, которые позволяют оплатить покупку в Интернете опосредованно. Под платежными системами понимаются разные виды механизмов реализации онлайн-платежей.

Наибольшее распространение получили кредитные системы, позволяющие использовать в Сети традиционные кредитные карты. Технология обращения кредитных карт, обслуживающая расчеты по пластиковым картам, представлена в России такими системами, как Assist и CyberPlat. Дополнительный сегмент на рынке электронных платежей занимают системы, использующие виртуальные деньги. Их суть заключается во введении цифрового эквивален-

та реальных денег, с помощью которого осуществляются расчеты. В большинстве случаев данная технология более удобна, особенно при оплате небольших покупок, которые составляют большую часть сделок на рынке товаров.

Например, технология PayCash представляет собой множество «электронных кошельков», у каждого из которых есть свой индивидуальный владелец. Соединение различных электронных кошельков происходит через единый процессинговый центр, где обрабатывается поступившая от владельцев информация. Данная технология позволяет переводить цифровую наличность из кошелька на кошелек, хранить ее в Интернет-банке, конвертировать, выводить из системы на традиционные банковские счета [3].

Важно акцентировать внимание на использование электронных платежных систем юридическими лицами в силу того, что для таких пользователей имеются специфические особенности регистрации и использования системы. Обычно компания работает с электронными платежными системами по агентской схеме. При этом электронная платежная система как агент обеспечивает возможность совершения платежа с использованием сети Интернет для оплаты сделок между продавцом и покупателем.

Регистрация производится по заявке, направляемой администратору электронной платежной системы. В большинстве случаев компания заполняет специальную анкету, где указывает необходимые данные (название фирмы, организационная форма, ИНН, номер расчетного счета, ФИО генерального директора и т. д.). После этого согласовываются условия работы (процент вознаграждения электронной платежной системы, периодичность взаиморасчетов) и подписывается договор между организацией и электронной платежной системой. В результате компании присваивается уникальный номер счета в платежной системе.

Если компания выступает покупателем товара через Интернет, она должна перечислить определенную сумму со своего расчетного счета на электронный кошелек. При этом для бухгалтера подтверждением данной операции будут выступать выписка обслуживающего банка, а также выписка из виртуального кошелька за определенный период времени. Также к ней может прилагаться акт на приобретение электронных денег (электронных чеков на предьявителя). Далее компания производит оплату выбранного товара.

При этом бухгалтеру следует проследить, чтобы все оправдательные документы по дан-

ной операции были составлены надлежащим образом. Например, отсутствие письменно оформленного счета-фактуры может послужить поводом для признания необоснованности вычета по НДС. Согласно гл. 21 Налогового кодекса РФ счет-фактуры не могут быть выставлены в электронном виде с использованием электронной цифровой подписи. Таким образом, у компании в наличии должны быть следующие документы в бумажном виде с подлинными подписями и печатями: агентский договор с электронной платежной системой; акт и счет-фактура на сумму агентского вознаграждения; договоры с поставщиками и подрядчиками; счета; акты, счета-фактуры, накладные и прочие документы.

На сайте интернет-магазина размещается информация о платежной системе, которая используется для расчетов за покупки. После проведения всех необходимых процедур клиенты получают возможность оплачивать свои приобретения на сайте интернет-магазина посредством подключенной платежной системы. При этом информация о каждой проведенной оплате поступает от платежной системы продавцу автоматически, на основании чего он производит отгрузку заказов. Вместе с этим бухгалтер выставляет документы на реализацию: счета, расходные накладные, счета-фактуры, которые передаются покупателю сначала в электронном виде, а потом в бумажном в установленном законодательством порядке.

Как уже упоминалось, сумма, принятая от покупателя за товары или услуги через платежную систему, облагается НДС по стандартным правилам. Для целей налогообложения суммы, уплаченные электронной платежной системе за ее услуги, рекомендуется относить к прочим расходам, связанным с производством и (или) реализацией (пп. 3 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ). Назначение платежа в платежном поручении указывается в общем виде. Выделение НДС в платежном поручении зависит от системы налогообложения, которую использует интернет-магазин [4].

В рамках данного вопроса следует разобрать налогово-правовые вопросы существования электронной платежной системы, электронных денег и платежных терминалов. По поводу законности функционирования платежных терминалов по агентской схеме возникает немало противоречий. Существует две схемы проведения платежей через платежные терминалы: банковская и агентская.

По банковской схеме коммерческим организациям, принимающим платежи следует за-

ключить договор с банком, в соответствии с которым данная коммерческая организация от своего имени, но за счет кредитной организации совершает банковскую операцию – осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов, а кредитная организация, в свою очередь, заключает соответствующий договор с организацией, предоставляющей оплачиваемые услуги.

Небанковская схема разрешает заключение агентских договоров операторами по приему платежей непосредственно с поставщиками товаров, работ и услуг, минуя банки. На самом деле спор идет относительно процесса обналичивания, так называемая третья комиссия.

На сегодняшний день агенты получают три вида доходов: внешняя комиссия, которую платит им принципал, например оператор мобильной связи (1,5 % от суммы перевода), внутренняя комиссия от клиента (3–5 %) и та самая третья комиссия «за инкассацию» – за обналичивание (6 %). Получается, что доход агента составляет около 11 %, а игрока, работающего по банковской комиссии, который не нарушает закона и не обналичивает деньги, – только 4,5 %.

С точки зрения налогообложения актуален вопрос контроля электронных сделок. Следует констатировать, что количество работающих терминалов точно неизвестно, поэтому возникают трудности при подсчете оборотов собранных через терминалы денег.

В марте 2009 г. Государственной Думой был принят Федеральный закон «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами». Документом определяются особые требования к кассовому чеку. Законопроектом четко устанавливается, что как только человек получил чек о внесении денежных средств в терминал, его платежные обязательства считаются исполненными независимо от того, дошла ли сумма до конечного адресата. Операторов по приему платежей обязали вставать на учет в Росфинмониторинге. Оператор в соответствии с требованиями законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в части проведения идентификации физического лица, осуществляющего платеж, в установленных случаях должен проводить идентификацию физического лица, осуществляющего платеж.

Также снижен размер суммы по операциям, не требующим проведения идентификации

плательщика с 30 тыс. до 15 тыс. руб. [5]. И так, одна выявленная проблема урегулирована с 2010 г. За последние четыре года в данном направлении выявлены значительные изменения, так, в 2007 г. по оценке экспертов из «Элекснета», объем нелегального оборота обналички на рынке микроплатежей составил от 150 млрд до 250 млрд руб., что свидетельствует о недополученных налогах и иных финансовых преступлениях. В последующие годы ситуация принципиально пока не меняется.

Далее следует рассмотреть легитимность существования самих электронных денег.

Вопрос о том, могут ли быть электронные деньги небанковскими, получает однозначный положительный ответ, так как создать для себя права требования может любой гражданин или организация в силу презумпции правоспособности (ст. 17, 49 ГК РФ).

Безналичные деньги – это не вещи, а права требования к банку совершить определенные действия. Счет в банке – это не физические деньги, а запись о наличии прав к банку и их размере. Расплачиваясь безналичными деньгами, не происходит передача их контрагенту, речь идет лишь о передаче (уступке) ему прав.

Таким образом, с юридической точки зрения имеется система переводов не денег, но прав, которая может быть построена на законных основаниях, не имеющих отношения к банковскому законодательству.

Участники гражданского оборота имеют вполне законные основания для принятия средств от одних лиц и перечисления их другим гражданам или юридическим лицам, поэтому дополнительное банковское участие является излишним. Запретив прием платежей, законодатель породит коллизию в правовых нормах, так как прием платежей может быть частью вполне законной сделки.

С другой стороны, постоянная деятельность по переводу платежей – это деятельность по осуществлению банковских операций, которой может заниматься только организация с кредитной лицензией (п. 4, 9 ст. 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1) [6]. Поэтому, когда предметом договора, заключаемого предпринимателем, является только лишь прием им платежей и перечисление их кому-либо, такой бизнесмен явно пытается осуществлять банковские операции, без лицензии не допустимые.

Между тем большинство компаний, имеющих платежные системы, оказывает именно такие услуги по приему и перечислению пла-

тежей. Из публичных оферт, предлагаемых этими фирмами, видно, что они пытаются искусственно представить себя частью этой схемы с точки зрения оплаты. Но это противоречит смыслу агентского договора, по которому агент обязуется осуществлять в первую очередь юридические действия, например заключать договоры (ст. 1005 ГК РФ). Только на их основе он может совершать и фактические действия, такие как прием платежей. Но платежные системы, как правило, не совершают никаких юридических действий для физических лиц, ограничиваясь действиями фактическими – приемом и переводом денег. Такая деятельность явно попадает под определение банковских операций.

Перед законодателем встает дилемма: прямой запрет на прием и перевод денежных средств без лицензии не нужен, так как он и так уже есть в законе. Запретить же участникам гражданского оборота совершать иные сделки, непосредственной частью которых является перевод денег, невозможно и к тому же эти переводы в конечном счете и так совершаются через банки.

Еще одна проблема, связанная с операциями электронных платежных систем – это обложение НДС при выводе денежных средств. Как указывалось выше, операции с электронными учетными единицами могут производиться в следующих направлениях: приобретение по поручению клиента электронных учетных единиц для дальнейшей продажи (за агентское вознаграждение), а также обмен валюты одной платежной системы на другую.

В некоторых случаях продавцами электронных учетных единиц могут выступать физические лица. Например, фирма приобретает у физического лица учетные единицы и оплачивает ему в рублевом эквиваленте через банк определенную сумму. Это означает, что физическое лицо конвертирует свои электронные деньги на их рублевый эквивалент. Сумма электронных учетных единиц, приобретаемых у физического лица, соответствует сумме отправляемых средств за вычетом агентского вознаграждения за операции.

В связи с этим возникают следующие вопросы. Являются ли средства, перечисляемые физическому лицу, его доходом и, соответственно, должны ли они облагаться НДС? Также важно выяснить, является ли фирма в данной ситуации налоговым агентом и, следовательно, должна ли она удерживать и перечислять НДС в бюджет с доходов физического лица, либо, основываясь на Гражданском ко-

дексе РФ (ст. 877 ГК РФ), физическое лицо декларирует и уплачивает налог самостоятельно в соответствии со ст. 214.1 НК РФ.

По этому поводу Минфин дал некоторые разъяснения в письме № 03-04-06-01/255 от 21 августа 2008 г. По сути, предлагается два варианта квалификации электронной сделки. Либо электронная учетная единица признается в соответствии с Гражданским кодексом чеком, т. е. отвечает всем установленным для чеков требованиям и, соответственно, является ценной бумагой. В этом случае налогообложение доходов, полученных физическими лицами от реализации электронных учетных единиц, производится в соответствии со ст. 214.1 Налогового кодекса. Таким образом, у организации возникает обязанность налогового агента в том случае, если она является брокером, доверительным управляющим или иным лицом, совершающим операции по договору поручения или по иному аналогичному договору в пользу налогоплательщика. С другой стороны, электронные учетные единицы не признаются в соответствии с Гражданским кодексом ценной бумагой. В этом случае налогоплательщик получает доход, подлежащий налогообложению на общих основаниях. При этом организация, являющаяся источником выплаты такого дохода, признается налоговым агентом на основании ст. 226 Налогового кодекса и обязана исчислить, удержать у налогоплательщика и уплатить сумму налога на доходы физических лиц [7].

Видимо, данный вопрос еще требует дополнительного глубокого и досконального исследования, так как не учтена практическая целесообразность (как налоговая, так и экономическая). Очевидно, что в сфере электронных денег практически невозможно собирать необходимую информацию для подачи в налоговые органы отчетности по клиентам – физическим лицам. Еще сложнее рассчитывать сумму налога без тесного взаимодействия с каждым клиентом – это практически неосуществимо, так как облагаться должен доход, поэтому в каждом случае вывода электронных денег необходимо установить размер дохода, с учетом того, сколько средств клиент потратил на приобретение соответствующих электронных денег, источник и основания появления этих средств.

Систематическое и логическое толкование Налогового кодекса с учетом судебной практики позволяют найти основания для электронных платежных систем, обменников электронной валюты и иных компаний, осуществляющих обмен электронных денег на деньги обыч-

ные, по крайней мере избежать исчисления и удержания НДФЛ, а в идеале – избежать и подачи налоговой отчетности по НДФЛ. Однако такие основания небеспорны.

Данное письмо Министерства финансов едва ли повлияет на практику вывода электронных денег. В конце концов, у каждой компании, осуществляющей обмен электронных денег, будет «свой» шанс убедить суд в том, что при выводе электронных денег она не несет обязанностей налогового агента или хотя бы не должна исчислять и удерживать налог.

Итак, некоторые выявленные проблемы нашли свое решение в недавних принятых законах, некоторые предполагается решить, используя зарубежный опыт. Несмотря на разнообразие проанализированных в данной работе недоработок законодательства, все они сводятся к проблеме государственного регулирования интернет-экономики. В связи с этим ученые экономисты разрабатывают различные концепции регулирования и налогообложения электронной торговли. Точки зрения разделились на три полюса.

Первая концепция (ее придерживаются, например, США и Канада) предполагает необходимым установление режима невмешательства государств в электронный сегмент экономики (принцип саморегулирования) и моратория на введение налогообложения субъектов электронной торговли.

Так, в США действует мораторий на введение налогообложения субъектов электронной торговли, осуществляемой с использованием Интернета, принятый решением Верховного Суда этой страны в 1992 г., по которому компании, занимающиеся продажей товаров через глобальную сеть по каталогу (интернет-магазины), отнесены к льготной категории.

Однако в последние годы правительства многих штатов стали высказываться за отмену моратория, из-за которого страдают бюджетные интересы штатов. В соответствии с исследованиями, проведенными профессором Университета Теннеси Дональдом Брюсом, бюджеты каждого из штатов США будут недополучать до миллиарда долларов ежегодно [8]. (В марте 2006 г. американский сенатор Джон Кэмпбелл, член Палаты представителей от штата Калифорния, выдвинул на рассмотрение законопроект, которым предлагается полностью и навсегда защитить интернет-торговлю от дискриминационных налогов. По существу, указанный законопроект предлагает продлить фактически до бесконечности срок действия уже существующего закона об Интернете без

налогов (Internet Tax Freedom Act) 1998 г., который истекает в ноябре 2007 г.

Оригинальный закон члена Комиссии по ценным бумагам и биржевым операциям США Крис Кокса запрещает введение новых государственных и местных налогов на доступ в Интернет, его использование и обложение налогом электронных продаж.

Вторая концепция, сторонниками которой являются государства ЕС, состоит в максимальном государственном регулировании электронных экономических отношений, исходя из доминирования бюджетных и налоговых интересов. Для реализации этого предлагаются различные налогово-правовые конструкции.

В частности, бельгийские эксперты Эшмановского института предлагают ввести побитовый налог, что предполагает оплату объема переданной информации, трафик по счетчику. По оценке бельгийского Министерства коммуникаций, налоговые поступления этой страны могли бы составить порядка 4 % ВВП Бельгии при ставке налога 1 долл. за 100 мегабит информации [9]. Опыт Франции предполагает рассматривать возможность обязательной государственной сертификации торговых интернет-компаний для их последующего налогообложения. В этой связи предлагался специальный «опознавательный знак» для компаний, которые предоставляют необходимые гарантии налоговой прозрачности и технологической безопасности при осуществлении платежей с использованием банковских карт [10].

В Германии активно рассматривалась возможность введения в действующую налоговую систему нового фискального платежа – налога на использование сети Интернет для бизнеса. При этом для целей налогообложения сеть Интернет приравнивалась к средствам производства. В качестве плательщиков налога могут выступать только юридические лица – налоговые резиденты Германии, использующие Интернет для извлечения прибыли, а объектом налогообложения – время, в течение которого компьютер юридического лица подключен к сети для осуществления предпринимательской деятельности.

Предполагалось, что при составлении соответствующей налоговой декларации сотрудники финансовых подразделений компаний обязаны будут дополнительно заполнять графу «Интернет», где указывать продолжительность работы в Интернете, тематику посещаемых сайтов и т. д. При этом важнейшей проблемой остается порядок осуществления налогового контроля за достоверностью предоставляемых сведений [11, р. 139].

Третья концепция, поддерживаемая такими государствами, как Куба, Китай, Монголия, Иран, Афганистан, состоит в максимальном государственном контроле за информационными, а не экономическими отношениями в глобальной компьютерной сети Интернет. Электронные экономические отношения рассматриваются не с точки зрения налоговой политики, а в контексте общегосударственной политики. При этом «авторитарные политические элиты названных государств нашли способы контролировать политические дебаты в сети Интернет в пределах своих стран» [11, р. 156–165].

По мнению автора, каждая из концепций по-своему справедлива и оправданна. Наиболее универсальный вариант решения этих вопросов предлагает США, в то же время концепции Кубы и Китая оцениваются как сложно реализуемые концепции. На практике же, на наш взгляд, все должно свестись по критерию оптимальности, т. е. к некоей золотой середине. Любому государству невыгодно абсолютно отпустить такой постоянно растущий рынок, но и тоталитарный контроль может только навредить.

Из анализа законодательства РФ не следует однозначного ответа на вопрос, что является предметом сделки для целей налогообложения в случае, если сделка осуществляется по электронным средствам связи. В качестве решения возможно, для установления единого подхода, рассматривать в целях налогообложения цифровые продукты как услуги, аналогично странам Европейского Союза, внося изменения в определение услуг, данное в ст. 38 НК РФ.

При обложении НДС этих сделок не возникнет принципиальных проблем, если продавец зарегистрирован в России, но такой вид торговли позволяет свободно переносить свою деятельность в оффшорную юрисдикцию, минимизируя налоговые обязательства плательщика.

Таким образом, предложенные концепции налогообложения интернет-бизнеса, могут в бу-

дущем послужить основой для создания новых законов с целью разрешения современных проблем государственного регулирования электронного бизнеса. На сегодняшний день правовая база электронной коммерции лишь формируется. Необходим выбор правовой концепции регулирования и налогообложения электронного сегмента экономики, приемлемый для всех участников налоговых правоотношений.

1. Электронный кошелек: Основы [Электронные издания] / <http://wdengi.ru/coshelek.html>

2. Электронный кошелек системы Web-Money Transfer [Электронные издания] / <http://denga.biz/>.

3. Электронные платежные системы [Электронные издания] / <http://money.rin.ru>

4. *Торшина Е., Курепина В.* Неосязаемые деньги и виртуальные кошельки. – М.: Ринг, 2008. – 438 с.

5. Федеральный закон «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

6. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

7. Письмо Министерства финансов № 03-04-06-01/255 от 21/08/2008 // Информационно-поисковая система «КонсультантПлюс».

8. *Operkent A.* The Law Problems of Electronic Economy // *Journal of Monetary Economics*. – 2006. – № 12. – Р. 89–90.

9. *Попов В.М.* Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика и рекомендации / Р.А. Маргявин, С.И. Ляпунов; под ред. В.М. Попова. – М., 2010. – 234 с.

10. *Ellinger E., Lomnicka E.* Modern Banking and Taxation Law. – Oxford, 2009. – Р. 451–457.

11. *Numgard W.* World Of Electronic Commerce. – N.Y., 2009. – Р. 139.

## ПЛАНИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК: ОТ КОНЦЕПЦИИ К НОВОМУ РЕГЛАМЕНТУ

### TAX AUDIT PLANNING: FROM CONCEPT TO NEW ORDER

Г.С. Айтхожина

G.S. Aitkhozhina

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Статья посвящена нововведениям в организации планирования налоговых проверок, связанных с вступлением в действие в 2010 г. утвержденного ФНС России нового регламента. Рассматриваются основные изменения, произошедшие в подходах к планированию выездных налоговых проверок по сравнению с нормами и положениями предыдущей версии регламента.

The article deals with new order of planning tax inspections according to the new Bylaws ratified by the Federal Tax Agency and coming into effect in 2010. The article considers the key changes of planning field audits comparing with the regulations of the previous version, in particular.

*Ключевые слова:* налоговый контроль, налоговые проверки, планирование налоговых проверок, регламент.

*Key words:* tax control, tax inspections, tax audit planning, Bylaws.

Исследование российской практики планирования контрольной работы налоговых органов по соблюдению налогового законодательства, выявлению и пресечению налоговых правонарушений показывает, что организация данного процесса, начиная с 1997 г., осуществляется на основе соответствующего внутриведомственного документа – Регламента планирования и подготовки выездных проверок соблюдения налогового законодательства, целью которого является унификация процедур и установление единого порядка проведения данного вида работ для всех территориальных налоговых органов.

В рамках реформирования налогового администрирования в России в 2007 г. Приказом Федеральной налоговой службы Российской Федерации (ФНС России) от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ была утверждена Концепция системы планирования выездных налоговых проверок. Данная Концепция установила новый подход к планированию налоговых проверок, сущность которого заключается в открытости процесса, построенном на отборе налогоплательщиков по общедоступным критериям самостоятельной оценки налогоплательщиками риска совершения налогового правонарушения.

Для реализации вышеуказанной Концепции, встраивания ее в единую систему планирования и подготовки выездных налоговых проверок с целью совершенствования органи-

зации работы налоговых органов при реализации полномочий в отношениях, регулируемых налоговым законодательством, осенью 2009 г. приказом ФНС России утвержден новый Регламент планирования и подготовки выездных налоговых проверок, предназначенный для осуществления планирования проведения выездных налоговых проверок на периоды, начиная с 2010 г.

Данный внутриведомственный документ устанавливает цель, результаты, этапы планирования, принципы формирования информационных ресурсов, принципы и критерии отбора налогоплательщиков, параметры проверок, определяемые на этапе формирования плана, порядок согласования и утверждения планов выездных налоговых проверок, основания и порядок корректировки плана, отчетность о выполнении плана.

В соответствии с действующим порядком планирование выездных налоговых проверок по-прежнему осуществляется на основе ежеквартально составляемых планов проведения выездных проверок. Однако в отношении крупнейших налогоплательщиков регламентом введен особый порядок – план составляется на год.

Регламентом существенно модифицирована этапность процесса планирования. В качестве этапов планирования проверок регламент выделяет такие четыре процедуры, как:

1) отбор в проект плана проверок налогоплательщиков на основе всестороннего анали-

за всей имеющейся у налогового органа информации о налогоплательщике по критериям;

2) анализ информации об отобранных налогоплательщиках и сбор всей недостающей информации с целью определения основных направлений предстоящего контроля;

3) формирование проекта плана выездных налоговых проверок;

4) утверждение планов выездных налоговых проверок.

Ранее выделяемый первый этап планирования «Формирование информационных ресурсов о налогоплательщике» справедливо исключен из перечня этапов процесса планирования налоговых проверок и определен в качестве исходной базы. При этом расширен перечень внутренних информационных ресурсов с учетом таких баз данных, как: ПИК «ВНП-отбор», ПИК «Предпроверочный анализ», ПИК «Досье рисков», ПИК «Схемы» (после

ввода в промышленную эксплуатацию), «Журнал результатов работы по обеспечению процедур банкротства». Шире стал круг и внешних источников. Добавились Федеральная служба судебных приставов, Федеральная служба страхового надзора, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора и др.

Не нашли самостоятельного определения такие этапы, как «анализ результатов камеральных проверок» и «анализ финансовых показателей деятельности н/п по отраслевому принципу». Содержательно они вошли в состав этапа отбора (ныне – первый этап).

В состав четвертого этапа вошел и ранее выделяемый этап корректировки плана.

Сравнительная характеристика этапов планирования и подготовки выездных налоговых проверок согласно регламенту приведена в таблице.

#### Этапы планирования и подготовки выездных налоговых проверок

<i>Первая версия Регламента (1997 г.)</i>	<i>Вторая версия Регламента (2003 г.)</i>	<i>Действующий Регламент (2009 г.)</i>
Формирование информационного массива данных о налогоплательщике	Формирование информационных ресурсов о налогоплательщиках	
Камеральная проверка бухгалтерской отчетности и расчетов по налогам	Анализ результатов камеральной проверки налоговых деклараций	Отбор налогоплательщиков в проект плана
	Анализ налоговой и бухгалтерской отчетности, проводимый в рамках камеральной налоговой проверки	
Анализ уровня и динамики основных финансовых показателей деятельности налогоплательщиков	Анализ основных финансовых показателей деятельности налогоплательщиков по отраслевому принципу	
Выбор объектов проверки	Выбор объектов проверки	Анализ информации о налогоплательщиках
	Подготовка и составление перечня вопросов проверки	
	Предварительная подготовка предложений о предполагаемых затратах времени на проведение проверки	Формирование проекта плана
Подготовка и утверждение планов на предстоящий период	Подготовка и утверждение плана и контроль за его выполнением	Утверждение плана

Отбор налогоплательщиков для включения в план выездных налоговых проверок, подготовку и составление проекта плана осуществляют территориальные налоговые органы. При этом в проект плана включаются налогоплательщики, подлежащие обязательному включению и не подлежащие обязательному включению в план.

В круг хозяйствующих субъектов для обязательного контроля добавились налогоплательщики, подпадающие под общедоступные критерии самостоятельной оценки налоговых рисков, а также те, кто рекомендован к проверке

решением комиссии налогового органа по легализации налоговой базы.

Вторая категория объектов предстоящего контроля (неподлежащие обязательному включению в проект плана) делится для целей планирования на две группы: применяющих общую систему налогообложения или использующих специальные режимы. В отношении каждой группы устанавливаются «свои» критерии отбора. В отличие от предшествующей версии регламента данные критерии тщательно прописаны по каждой группе налого-



плательщиков, в том числе с дифференциацией критериев для различных спецрежимов.

Частично вернулось положение из первой версии регламента о возможности невключения в план проверок налогоплательщиков при отсутствии у налогового органа фактических оснований для проведения выездной налоговой проверки по результатам анализа данных информационных ресурсов о налогоплательщиках. Однако оно касается не всех налогоплательщиков, а только отдельных категорий.

Кардинальные изменения в регламенте коснулись распределения компетенций налоговых органов по утверждению и контролю за выполнением планов выездных налоговых проверок. Хотя реально он утвердил уже сложившуюся практику работы налоговых органов.

Если в прежней редакции регламента план проверок утверждал руководитель налогового органа или его заместитель, и он же осуществлял контроль за его исполнением, утверждал корректировки плана, то в действующих условиях утверждение плана, корректировок и персональная ответственность за выполнение плана возложена на руководителя Управления ФНС России по субъекту Российской Федерации. Из-за этого изменились и сроки составления планов.

Ежеквартально, за 20 дней до начала планируемого периода контрольной работы, территориальные инспекции направляют проекты планов в вышестоящий налоговый орган – Управление ФНС России по субъекту Российской Федерации, для формирования сводного плана выездных налоговых проверок по региону. Соответственно введена ежеквартальная отчетность об исполнении плана и о результативности налоговых проверок.

В отношении крупнейших налогоплательщиков, состоящих на учете в межрегиональных инспекциях ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам, компетенция по формированию сводного плана проверок и его утверждению возложена на федеральный аппарат – ФНС России.

Особенностью действующего регламента является доминирующее внимание на планирование выездного контроля крупнейших налогоплательщиков. Специфику составляет не только периодичность планирования и компетенции по утверждению и контролю за исполнением плана. Регламент расширяет определение категории взаимозависимых лиц, относя к их числу буквально все хозяйствующие субъекты, взаимодействующие в своей финансово-хозяйственной деятельности с крупнейшими налогоплательщиками.

Также существенный акцент в регламенте сделан на четком расписании движения информационных потоков (формы, сроки, основания) по вопросам планирования между территориальными налоговыми органами, управлениями по субъектам Российской Федерации, межрегиональными инспекциями по крупнейшим налогоплательщикам и ФНС России.

Форма плана как документа дополнена таким реквизитом, как основания для включения в проект плана выездных налоговых проверок. В качестве таких оснований могут выступать заключения по результатам камеральных проверок, свидетельства о повышенных рисках налоговых правонарушений, информация о принятии решения о ликвидации, запросы других налоговых органов и др.

Изменился перечень оснований для корректировки плана проверок. В прежней редакции их было лишь 4: получение срочных заданий от вышестоящих налоговых органов; наличие поручений правоохранительных органов; наличие мотивированных запросов других налоговых органов; отсутствие возможности для проведения проверки в связи с временным отсутствием руководителя и (или) главного бухгалтера организации-налогоплательщика / индивидуального предпринимателя (отпуска, болезни и т. д.). Действующий регламент дополняет данный перечень такими основаниями, как получение уведомления о корректировке плана выездных налоговых проверок межрегиональными инспекциями по крупнейшим налогоплательщикам; поступление информации о начале процедуры реорганизации (ликвидации) организации; изменение места нахождения организации, включенной в план проверок; и иных объективных оснований.

Одновременно, исключаемые из плана объекты контроля подлежат включению в план проверок следующего планируемого периода.

Как видно, новый регламент налоговых органов по планированию выездного контроля жестко централизовал данный процесс, унифицировал процедуры планирования в отношении различных категорий налогоплательщиков, тщательно формализовал информационные потоки и включил в них отчетность о результативности налоговых проверок. Вместе с тем данная отчетность решает задачу оценки результативности и эффективности планирования только в целом, не позволяя оценить результаты отбора в разрезе отдельных критериев и категорий налогоплательщиков. И по-прежнему процедуры планирования безосновательно игнорируют, невзирая на мировую практику планирования налогового контроля, использование случайной выборки.

## НАЛОГОВАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### INNOVATING: TAX BACKING

Т.В. Галюкшова

T.V. Galukshova

Омский государственный институт сервиса

В статье рассматриваются вопросы стимулирования инновационной деятельности.

The article deals with the issues of innovative activity incentives.

*Ключевые слова:* инновации, налоговое бремя, налоговые льготы, налоговые стимулы, налоговые преференции, амортизационная премия.

*Key words:* innovation, tax burden, tax exemptions, tax incentives, tax preferences, depreciation bonus.

Законодательная база РФ<sup>1</sup> не содержит четкого определения инновационной деятельности. Возможно поэтому такие понятия, как «инновация» и «инновационная деятельность» являются сегодня в России дискуссионными.

Для выяснения содержания термина обратимся к справочнику: «...инновационная деятельность – выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на:

– создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг);

– создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования;

– применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии...»<sup>2</sup>.

В свою очередь, государственная инновационная политика – это одно из направлений государственной социально-экономической политики, состоящее в разработке и реализации целей и задач устойчивого развития экономики, создании необходимых условий для

сокращения технологических разрывов, обеспечения конкурентоспособности отечественного производства и национальной безопасности государства<sup>3</sup>.

Таким образом, можно принять, что инновационной (внедренческой) считается деятельность по созданию и использованию интеллектуального продукта, доведению новых оригинальных идей до реализации их в виде готового товара на рынке.

Российская практика налогового регулирования инновационной деятельности показывает, что в настоящее время в России не сформированы действенные стимулы инновационной деятельности. Существующие нормы налогового законодательства в отношении инноваций малоэффективны. Реалии таковы, что следует признать: в налоговом законодательстве России не создан комплексный подход для поддержки внедрения инноваций. Более того, в современных российских условиях не срабатывает традиционное рыночное саморегулирование, призванное побуждать товаропроизводителей широко использовать инновации.

Для поддержки инновационных направлений государство должно иметь налоговые стимулы и льготы. Что имеем на сегодняшний день? В рейтинге стран по уровню сложности налоговой системы по данным Всемирного банка, опубликованным в исследовании «Уплата налогов» (комфортность ведения предпринимательской деятельности в 179 странах мира), время, затрачиваемое в России на уплату налогов, составляет примерно 448 часов в год.

<sup>1</sup> Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

<sup>2</sup> Извлечение из Основных направлений политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года (утв. Правительством РФ 5 августа 2005 г. № 2473п-П7).

<sup>3</sup> Извлечение из Модельного закона об инвестиционной деятельности.

Для сравнения: уплата 37 налогов в государстве Мозамбик занимает 230 часов. Это яркая иллюстрация состояния налогового климата. Вывод: по комфортности ведения предпринимательской деятельности нас опережает Мозамбик. На этом фоне Федеральная налоговая служба России рапортует о том, что в 2009 г. сбор налогов перевыполнен на 108 млрд руб., в то время как огромное количество малых и средних предприятий просто умирают или уходят в тень. Не до инноваций!

Что же поддерживает инноватику за рубежом? Для оценки созданных в различных странах налоговых стимулов для НИОКР в мировой практике используется показатель *B-index*, который определяется как дисконтированный доход организации до уплаты налогов, необходимый для покрытия первоначальных инновационных расходов и уплаты налога на прибыль организации и рассчитывается по формуле:

$$B\text{-index} = [1 - HСnp \times (AO + Преф)] / (1 - HСnp),$$

где *HСnp* – ставка налога на прибыль организаций; *AO* – приведенная величина амортизационных отчислений; *Преф* – налоговые преференции для инновационной деятельности.

Индекс показывает, каков удельный вес собственных финансовых ресурсов организации в единице расходов на инновации. Производным является показатель налоговых субсидий на инновационную деятельность, который свидетельствует о степени участия государства в инновациях путем предоставления хозяйствующим субъектам налоговых преференций. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$\text{Показатель налоговых субсидий} = 1 - B\text{-index}.$$

Чем выше значение показателя налоговых субсидий, тем больше стимулов государство предоставляет для инновационной деятельности. По данным Организации экономического сотрудничества и развития в России фактически происходит налоговое дестимулирование инноваций. Сопоставление России с такими странами, как Бразилия, Индия, Китай показывает, что у нас имеются наихудшие налоговые условия для инноваций. Наиболее благоприятные условия созданы в Испании, Мексике, Португалии, Сингапуре, Норвегии, Франции.

В мировой практике к основным механизмам налогового стимулирования относятся налоговый кредит, увеличение вычетов из налоговой базы по налогу на прибыль, ускоренная амортизация.

Налоговый кредит является прямым вычетом из суммы налога на прибыль. Величина предоставляемого налогового кредита в раз-

ных странах определяется исходя из одного из следующих критериев (показателей): объем расходов на НИОКР, динамика роста расходов на НИОКР, комбинация предыдущих критериев. Некоторые страны практикуют списывание капитальных затрат на НИОКР в год приобретения основных средств.

Мировой практике известны и другие меры налогового стимулирования НИОКР. Так, в США к расходам при определении налоговой базы по налогу на прибыль относят стоимость переданных безвозмездно объектов интеллектуальной собственности (патентов) в пользу университетов и других некоммерческих организаций. Допустимая величина безвозмездной передачи при этом ограничивается 10 % от налогооблагаемой прибыли компании. Аналогичная практика существует в Австрии и Мексике.

При рассмотрении проблем налогового стимулирования НИОКР нельзя забывать, что предоставляя льготы для инновационной деятельности, государство сокращает тем самым налоговые поступления в бюджетную систему. В этой связи возникает необходимость поддержания разумного баланса интересов экономики и бюджета.

Проанализируем, какую поддержку оказывает налоговое законодательство сегодня для развития инновационной деятельности в России.

Как риск в первую очередь следует оценить следующий нюанс: если НК РФ использует понятие «инновационная деятельность» в ином значении (даже если оно прямо не определено), данный акт может быть признан не соответствующим НК РФ (п.п. 8 п. 1, п. 2 ст. 6 НК РФ). Это необходимо учитывать при использовании представленного определения для толкования норм НК РФ, иначе налогоплательщик, занятый инновационной деятельностью, может применить не относящиеся к нему льготы.

НДС. При формировании налоговой базы по НДС согласно п.п. 16.1 п. 3 ст. 149 НК РФ не подлежат обложению НДС операции по выполнению организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новой продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий.

Кроме того, согласно п.п. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ не подлежит налогообложению реализация исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных

машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также права на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора.

Указанная льгота ориентирована на реализацию конечного результата инновационной деятельности – патента, товарного знака и т. п. Непосредственно же для инноваций она не представляет ценности. Более того, льгота эта таит в себе существенные риски потерь для бюджетной системы Российской Федерации, так как лицензионные договоры на право использования объектов интеллектуальной собственности широко применяются в схемах налоговой оптимизации.

Налог на прибыль. Согласно п. 14 ст. 251 НК РФ не учитываются как доходы с целью налогообложения прибыли использованные по целевому назначению средства, полученные из российских фондов поддержки научной или научно-технической деятельности, зарегистрированных в установленном порядке.

Начиная с 1 января 2006 г. согласно ст. 262 НК РФ при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций постепенно сокращен срок принятия к вычету расходов на НИОКР с трех до одного года. Отменено ограничение по списанию расходов на НИОКР, осуществленных в целях создания новых или совершенствования применяемых технологий, создания новых видов сырья или материалов, которые не дали положительного результата.

Создание налоговых стимулов для осуществления инновационной деятельности в аспекте налогообложения прибыли включает, в частности:

– освобождение от обложения налогом на прибыль средств, получаемых научными организациями из зарегистрированных в установленном порядке фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности;

– установление к основной норме амортизации специального повышающего коэффициента (не более 3) в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для научно-технической деятельности;

– освобождение от обложения налогом на прибыль организаций средств, безвозмездно полученных организациями и фондами поддержки науки и образования на ведение научной деятельности;

– признание при формировании налоговой базы по налогу на прибыль расходов налогоплательщиков на НИОКР и отчислений на формирование Российского фонда технологического

развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования НИОКР, зарегистрированных в установленном порядке.

В качестве дополнительной меры с 2009 г. установлена возможность использования повышающего коэффициента (1,5) в целях ускоренного учета текущих затрат на научные исследования и разработки (в том числе не давшие положительного результата) по Перечню, установленному Правительством РФ. Помимо этого, до 1,5 % дохода налогоплательщика могут признаваться как расходы на НИОКР отчисления на формирование Российского фонда технологического развития, а также на формирование иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования НИОКР, зарегистрированных в установленном порядке.

Самым, пожалуй, действенным стимулом в продвижении инноваций можно признать амортизационную премию, закрепленную Налоговым кодексом с 2006 г. и расширенную в 2009 г. Если бы не кризис в России! Не так давно компания «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» провела опрос бизнеса по поводу мнений и настроений предпринимателей. На вопрос, использует ли ваша организация амортизационную премию, 43 % ответили отрицательно. В 2010 г. в России, по данным торгово-промышленной палаты, 53 % убыточных предприятий. Вывод: сегодня применять амортизационную премию неактуально.

Раскроем содержание амортизационной политики. Оборудование, используемое научными и инновационными организациями, обладает высокой стоимостью и длительным нормативным сроком службы. Высокие темпы морального старения инновационной идеи, продукта, технологии приводят к необходимости более частой смены оборудования с целью соответствия уровню конкурентоспособности проводимых исследований и разработок.

В российском законодательстве установлены специальные правила амортизации оборудования, позволяющие использовать специальный коэффициент не выше 3 к основной норме в отношении основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности.

Регламентация порядка амортизационных отчислений влияет на общий инновационный климат в стране. Разрабатываемые государством схемы ускоренной амортизации направлены на относительное уменьшение налогооблагаемой прибыли и увеличение объемов собственных средств, направляемых на осуществление инвестиций, в том числе инновационного характера.

С 1 января 2006 г. вступила в силу норма п. 1.1 ст. 259 Налогового кодекса РФ, разрешающая организациям списывать 10 % первоначальной стоимости объектов основных средств единовременно при вводе оборудования в эксплуатацию. Данная норма, несомненно, положительно влияет на процессы обновления основных фондов в экономике. Она создает стимулы для накопления организациями средств на обновление и приобретение новых основных средств. В отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам, организациям разрешено списывать до 30 % первоначальной стоимости основных средств единовременно.

Существует точка зрения, что ускоренная амортизация с экономической точки зрения сама по себе не является механизмом налогового стимулирования, а представляет собой лишь способ снижения убытков организации от инфляции – сумма начисленной за несколько лет амортизации основных средств значительно меньше их стоимости в год их приобретения. Именно в этой связи высокий уровень инфляции часто рассматривается как фактор, негативно влияющий на развитие инновационной экономики, поскольку он значительно снижает экономический эффект от предоставляемых государством налоговых преференций. В этой связи интересен опыт ряда стран, некоторые из которых практикуют списывание капитальных затрат на НИОКР в год приобретения основных средств.

Сегодня очень важно, чтобы прибыль направлялась на развитие производства. Предлагаем вернуть инвестиционные льготы. Специалисты признают сегодня актуальной мерой право организаций, как в былые времена, до 50 % прибыли направлять на инвестиционные процессы<sup>1</sup>. Мощный резерв в налоговом стимулировании инвестиций был заложен в инвестиционной льготе по налогу на прибыль организаций. Известный факт: в период инвестиционной льготы 49,4 % инвестиций в производство финансировалось за счет собственных средств, остальное за счет кредитов. Льгота была отменена после принятия в 2001 г. гл. 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль». Приоритеты инвестиционной политики и механизм ее реализации должны быть предусмотрены на федеральном уровне. Это обеспечит заинтересованность бизнеса получать прибыль и направлять ее на инвестиционные процессы.

Упрощенная система налогообложения. В соответствии с главой 26.2 Налогового кодекса РФ организации и индивидуальные предприниматели с доходом, не превышающим 60 млн руб. в год, с численностью не более 100 человек и долей в уставном капитале других организаций не выше 25 % имеют право применять льготный режим налогообложения в размере 15 % ставки налогообложения с разницы между доходами и расходами. При этом расходы признаются ограниченным ст. 346.16 Налогового кодекса РФ перечнем.

Тем не менее в целях стимулирования спроса на изобретения, научные исследования, опытно-конструкторские разработки, промышленные образцы, полезные модели в среде малого бизнеса, а также развития инфраструктуры для полноценного функционирования инновационной экономики законодателем предусмотрены налоговые вычеты и для специального налогового режима.

НДФЛ. Статьей 219 главы 23 Налогового кодекса РФ «Налог на доходы физических лиц» предусмотрен социальный налоговый вычет на обучение. В отношении данной нормы налогового законодательства можно отметить следующее.

Во-первых, установленное ограничение на величину вычета на обучение размером 50 000 руб. в подавляющем большинстве случаев не покрывает фактические затраты налогоплательщика. Во-вторых, на рынке образовательных услуг наблюдаются серьезные перекосы, не отвечающие потребностям производства и науки.

В этой связи высказывается мнение о целесообразности установления социального налогового вычета на обучение в размере фактических затрат без каких-либо ограничений для специальностей, в которых наука и производство испытывают недостаток. На основе предложений Министерства науки и образования РФ может быть разработан перечень специальностей, необходимых для дальнейшего развития приоритетных отраслей науки и инновационной экономики.

С целью усиления у работников мотивации рационализаторской и изобретательской деятельности считаем возможным и целесообразным освободить от НДФЛ выплаты стимулирующего характера, если они осуществляются при наличии фактической прибыли от внедрения инноваций.

Страховые взносы во внебюджетные фонды. До 2010 г. для налогоплательщиков, осуществляющих деятельность в области инфор-

<sup>1</sup> Статья 4 Закона РФ от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

мационных технологий, действовала отдельная льготная шкала налоговых ставок единого социального налога согласно п. 8 ст. 241 Налогового кодекса РФ. В свое время законодатель поддержал экспортеров IT-услуг и так называемых оффшорных программистов и компании, работавших по заказам западных фирм. При этом большое число российских софтверных компаний, работающих на внутреннем рынке, не получило налоговых льгот.

У представителей российской инновационной сферы всегда существовали опасения, что снижение налогового бремени может обрести громоздким механизмом сдерживающих требований-условий и потому перестанет быть привлекательным для большинства компаний, а также могут быть созданы искусственные барьеры, отсекающие от системы новых льгот значительную часть инновационных предприятий. Так, небольшие IT-компании, работающие на внутреннем рынке, на практике не смогли воспользоваться льготами из-за сложности механизма их получения.

К числу элементов государственной политики налогового стимулирования можно было отнести пониженные ставки единого социального налога для предприятий, зарегистрированных на территории технико-внедренческих зон.

С 2010 г. ЕСН выведен из Налогового кодекса РФ и заменен страховыми взносами во внебюджетные фонды. В течение 2011–2014 гг. еще будут применяться пониженные тарифы страховых взносов для организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны и производящих выплаты физическим лицам, работающим на территории технико-внедренческой особой экономической зоны. После завершения переходного периода, во время которого для данной категории плательщиков страховых взносов предусмотрено применение пониженных тарифов<sup>1</sup>, начиная с 2015 г., все организации и индивидуальные предприниматели с выплат и иных вознаграждений в пользу своих работников будут перечислять страховые взносы в общем порядке, т. е. 34 % в совокупности. Таким образом, с 2010 г. 212-ФЗ не предусмотрел аналогичные главе 24 Налогового кодекса нормы. Выводы напрашиваются не в пользу инноваций.

Инвестиционный налоговый кредит. Действующим налоговым законодательством установлены определенные стимулы для получате-

лей инвестиционного налогового кредита, однако позитивная идея стимулирования инвестиционной деятельности с помощью налогового кредита не оказала действенного влияния на инвестиционную деятельность организаций. Так, по состоянию на 1 января 2007 г. всего лишь пять организаций получили инвестиционный налоговый кредит на сумму 219,5 млн руб., из которых более 97 % были предоставлены за счет региональных и местных бюджетов. Причины такого низкого использования механизма инвестиционного налогового кредитования заключаются в основном в условиях его предоставления. В частности, налогоплательщиков не вполне устраивают сроки предоставления данного кредита, а также пределы уменьшения текущих платежей по соответствующим налогам. Как показала практика, основная проблема невозможности использования инвестиционного кредита – отсутствие средств в соответствующих бюджетах (местном и региональном) на покрытие потери бюджета на предоставлении инвестиционного кредита.

Другая проблема: в получении инвестиционного налогового кредита имеется серьезное ограничение: при проведении НИОКР или технического перевооружения производства кредит предоставляется в размере 30 % стоимости приобретенного этой организацией оборудования, используемого исключительно для указанных целей. Такие условия препятствуют развитию этой формы инвестирования в экономику.

Фактически инвестор может получить данный кредит только при проведении технического перевооружения собственного производства. В таких проектах срок предоставления кредита в пределах до пяти лет слишком мал: за подобный период капитальные затраты подобного характера не всегда могут окупиться. Сроки предоставления данного налогового кредита должны устанавливаться в пределах срока окупаемости инвестиционного проекта. В связи с этим целесообразно пересмотреть цели кредита, условия его предоставления.

Налоговые каникулы. Освобождение налогоплательщика на определенный период времени получило название налоговых каникул. Российское налоговое законодательство имело опыт предоставления налоговых каникул в части налога на прибыль (малым предприятиям) и налога на имущество организаций. Такая льгота действовала до принятия второй части Налогового кодекса РФ. В настоящий момент режим налоговых каникул в российском законодательстве предусмотрен для налога на имущество, земельного и транспортного нало-

<sup>1</sup> п. 2 ч. 2 ст. 57 и ст. 58 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ.

га для предприятий особых экономических зон (ОЭЗ) всех типов. Предприниматель заинтересован вкладывать деньги в развитие бизнеса там, где он живет, поэтому для большинства из них перевод деятельности в ОЭЗ маловероятен.

Ряд экспертов высказываются за возрождение такого вида налоговой льготы, как налоговые каникулы по налогу на прибыль для организаций инновационного типа. Целесообразность использования данной льготы обусловлена тем, что именно на старте своей деятельности организации инновационного типа испытывают финансовые затруднения. Налоговое бремя для них велико именно в первые годы существования. В последующем сама суть организации инновационного типа предполагает, что практическое использование инноваций обеспечит высокую прибыльность хозяйственной деятельности и уплачиваемые суммы налоговых платежей не будут столь обременительны.

В этой связи целесообразным представляется включение в гл. 25 Налогового кодекса РФ нормы, предусматривающей предоставление налоговых каникул в течение пяти лет вновь созданным научным и инновационным организациям.

Специальный налоговый режим для инновационной деятельности. Среди прочих мер налогового стимулирования инновационной деятельности нередко высказывается мнение о необходимости введения нового специального налогового режима.

Эта мера позволила бы осуществить комплексное решение вопросов налогообложения указанных организаций и урегулировать проблемы, связанные с налоговым учетом, отчетностью и налоговым администрированием.

В рамках указанного специального налогового режима предлагается освободить научные и инновационные организации от уплаты налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость, налога на имущество организаций и земельного налога. Представляется целесообразным вместо этих пяти налогов установить для данной категории налогоплательщиков единый налог, уплачиваемый с полученных организацией доходов по ставке 6 %. До настоящего времени мы имеем только проект, нереализованный для поддержки и стимулирования инновационной деятельности.

Стимулирование кредитования инновационного бизнеса. По мнению ряда российских экономистов, основной проблемой в области налогообложения кредитных организаций яв-

ляется отсутствие действенного механизма, направленного на стимулирование инвестиций банков в реальный сектор экономики.

Объективно максимальная эффективность инновационных вложений может обеспечиваться только при условии их доступности широкому кругу субъектов рынка. Предоставляя льготы банкам, осуществляющим кредитование организаций инновационного типа, необходимо создать преимущества в порядке налогообложения как доходов, полученных от осуществления такой деятельности, так и понесенных расходов.

При этом льготный режим налогообложения должен применяться банками при одновременном соблюдении следующих условий:

- не менее 50 % кредитного портфеля предоставляется организациям инновационного типа при сроке выдачи кредита не менее 12 месяцев;

- не менее 25 % налогооблагаемых доходов получено от осуществления кредитования организаций инновационного типа.

С целью усиления налогового стимулирования кредитования организаций инновационного типа необходимо ввести коэффициенты, позволяющие относить на затраты больший уровень процентов по долговым обязательствам.

Среди наиболее радикальных мер стимулирования кредитования инновационного сектора высказываются предложения о «переносе убытков в прошлое», согласно которому банки, осуществляющие инновационные вложения, вправе переносить убытки в прошлые налоговые периоды: если у банка по результатам прошлого налогового периода получена прибыль, а в текущем налоговом периоде – убыток, то результат предыдущего налогового периода будет пересчитан. Названная мера позволила бы банку получать возмещение из бюджета, необходимое для покрытия разницы в доходах, которая образуется за счет применения более низких по сравнению с рыночными ставок по инновационным кредитам.

Стимулирование страхования инновационных рисков. В настоящее время в государственной инновационной политике налицо недоучет вопросов, связанных с управлением рисками. Страховые компании как опытные риск-менеджеры способны заполнить эту нишу в инновационной политике, разработав стратегию минимизации инновационных рисков. В то же время коммерческие страховые компании зачастую не желают принимать на страхование инвестиционные и инновационные

риски. Страхование рисков инновационной деятельности по-прежнему носит случайный характер.

В предлагаемых для использования моделях государственно-частного партнерства наиболее предпочтительным способом государственной поддержки по-прежнему являются предоставление государственных гарантий для компенсации до 90 % убытков. Возможно, по мере становления страхования инновационных

рисков востребованными окажутся и налоговые преференции страховщикам.

Подводя итоги, следует сказать, что развитие экономики на инновационных «рельсах» – приоритетная задача России в XXI в. Во многом ее решение зависит от эффективности системы государственного регулирования, в которой ключевое значение отводится применению действенных налоговых механизмов стимулирования инноваций.



## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ГЕРМАНИИ

### NATURE OF GERMAN TAX SYSTEM

**Т.Н. Богославец**

**T.N. Bogoslavets**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Отличительные особенности налоговой системы Германии связаны с историей ее становления и сложностью распределения налоговых поступлений между звеньями бюджетной системы, выравниванием экономического развития отдельных регионов.

The article considers distinctive features of taxation in Germany that are determined by the country formation history and issues of tax revenue distribution within budgetary structure, and leveling economic development of some regions.

*Ключевые слова:* налоговая система Германии: история становления, социальная направленность, принципы построения, администрирование.

*Key words:* German tax system, formation history, socially-oriented policy, building rules, administrating.

В любой стране налоговая система является основополагающим фактором функционирования национальной экономики. По темпам развития экономика Германии занимает пятое место в мире, сотрудничая на открытых рынках с такими странами, как Франция, США и Великобритания. Именно в эти страны Германия экспортирует большую часть производимых в ней товаров.

Во многом благодаря созданной налоговой системе удалось достичь как высокого уровня экономического развития, так и обеспечить высокую степень социальной защиты для населения. Граждане Германии сравнивают свою налоговую систему со своеобразным атлантом, который на своих широких плечах держит свод социальных гарантий государства. Жители Германии получают в виде различных пособий и других социальных выплат более 73 % от общих сумм налогов и сборов, перечисленных ими в бюджет страны. Это объясняет высокие социальные стандарты, принятые в Германии и ответственность, с которой население относится к налогам. Доля всех налогов и обязательных платежей от ВВП Германии составляет 42,9 %, а доля социальных платежей в структуре консолидированного бюджета Германии достигает 37,4 % от общей суммы налоговых доходов.

Система налогообложения в Германии насчитывает около 45 различных видов налогов. Отличительной особенностью налоговой систе-

мы Германии является сложное, многоступенчатое распределение совокупных налоговых поступлений между звеньями бюджетной системы, направленное на выравнивание экономического развития отдельных регионов. Права федерации, земель и общин в сфере налогообложения строго разделены и регулируются Конституцией и рядом специальных законов.

Таким образом, Германия имеет не только вертикальную систему распределения налоговых сборов: общины и города, федеральные земли и центр в целом, – но и горизонтальную. Более обеспеченные регионы оказывают «донорскую» налоговую помощь обделенным регионам в рамках так называемого «финансового выравнивания земель». Высокодоходные земли (Бавария, Вюртемберг, Северный Рейн-Вестфалия) перечисляют часть своих финансовых ресурсов менее развитым землям (Саксония, Шлезвиг-Гольштейн).

Особенности современной системы налогообложения Германии связаны с историей ее многолетнего развития. При образовании в 1871 г. Немецкой империи установление всех основных прямых налогов оставалось прерогативой входящих в неё государств (современных земель). Империя имела право устанавливать только таможенные пошлины и общеимперские налоги на предметы потребления: табак, пиво, водку, сахар, соль. Закрепление права сбора таможенных пошлин и акцизов положило начало созданию общего экономического пространства. Однако для финансирования общих расходов этого было недостаточно. Ис-

точником стали доходы от почтового и телеграфного ведомства и матрикулярные взносы отдельных земель, имевшие характер подушного налога. Для покрытия чрезвычайных потребностей предусматривалась возможность займов. Регулярные взносы отдельных государств ставили империю в серьезную зависимость от них, это и определило пути развития налоговой систем Германии.

В конце XIX в. в Германии были введены гербовые сборы на ценные бумаги, векселя, игральные карты, в 1906 г. – налог с наследства, в 1913 г. – налог на имущество и одновременно налог на прирост имущества. С 1916 г. Германия уже активно использовала возможности прямого налогообложения. Развивалось и косвенное налогообложение, поскольку пошлин и акцизов не хватало на покрытие расходов, связанных с военным поражением. В июле 1918 г. Германия ввела налог с оборота сначала по ставке 0,5 %, он просуществовал до перехода к налогообложению добавленной, или вновь созданной, собственности, что произошло только в 1960-е гг.

В декабре 1919 г. с утверждением Имперских правил налогообложения, разработанных министром финансов Эрцбергером, началась крупнейшая налоговая реформа. Огромные финансовые трудности, возникшие в результате экономических и социальных последствий Первой мировой войны, привели к усилению централизации в области налогообложения. В итоге в Веймарской республике было создано единое финансовое управление, контролирующее поступление всех видов налогов, независимо от их последующего распределения, оно функционировало вплоть до мая 1945 г.

В послевоенной Германии было законодательно установлено, что государственные задачи должны распределяться между федерацией и землями, входящими в её состав. При этом федерации и земли раздельно несут расходы, возникающие при выполнении ими своих функций; федерации и земли самостоятельны в вопросах своего бюджетного устройства.

Особенностью налоговой системы Германии является, то, что наряду с федеральным государством и землями, носителями определенных общественно-социальных функций выступают общины, обладающие местными бюджетами. Ключевые позиции в налоговом законодательстве принадлежат федерации. В то же время налоговая система обеспечивает финансирование всех трех уровней управления. Налоговая система Германии построена таким образом, что наиболее крупные источники формируют сразу три или два бюджета. Так, напри-

мер, подоходный налог с физических лиц распределяется следующим образом: 42,5 % поступлений направляются в федеральный бюджет, 42,5 % – в бюджет соответствующей земли и 15 % – в местный бюджет. Налог на корпорации делится в пропорции 50 % на 50 % между федеральным и земельным бюджетами. Налог на предпринимательскую деятельность взимается местными органами управления, однако им остается половина, а вторая половина перечисляется в федеральный и земельный бюджеты. Налог на добавленную стоимость также распределяется по трем бюджетам. Соотношения распределения этого налога могут быть самыми различными и меняться с течением времени, поскольку он служит регулирующим источником дохода.

С другой стороны, рассматривая особенности налоговой системы, нельзя не выделить те принципы, на которых основывается современная налоговая система Германии. Первый принцип гласит: «Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit – The ability-to-pay principle (Art. 3 para. 1 Grundgesetz)», т. е. обложение налогами должно быть согласовано с возможностью платить, работоспособностью. Второй принцип провозглашает социальное государство: «Sozialstaatsprinzip – The welfare state principle (Art. 20 Grundgesetz)». Величина налогов должна соответствовать размеру государственных услуг, включая защиту человека и всё, что гражданин может получить от государства. Третий принцип провозглашает подкрепление законом системы налогообложения: «Gesetzmäßigkeit der Besteuerung – The lawfulness of taxation (Art. 2 para. 1 and Art. 20 para. 3 Grundgesetz)». И четвертый принцип указывает на равенство всех граждан при уплате налогов: «Gleichmäßigkeit der Besteuerung – Equality in taxation (Art. 3 para. 1 Grundgesetz)» [1, p. 22].

Общие правила, действующие для всех видов налогов, находятся в Положении об отчислении в качестве так называемого общего налогового правового документа. В этом документе определяется понятие налогов, устанавливается, кто относится к налогоплательщикам, закрепляется принцип сохранения финансовыми органами тайны относительно налоговой информации и принцип равномерности налогообложения.

В связи с налогообложением человек должен по минимуму открывать государству свою частную жизнь. Налоговый работник не имеет права никому дать каких-либо сведений о налогоплательщике. Соблюдение коммерческой тайны гарантировано в Германии. Налоговая система должна исключать двойное налогооб-

ложение. Величина налогов должна соответствовать размеру государственных услуг, включая защиту человека и все остальное, что гражданин может получить от государства.

Налоговая система Германии, например, существенно отличается от североамериканских систем, которые определяются традиционной ориентацией на масштабное государственное регулирование. Стимулирующая функция системы налогообложения Германии проявляется в инвестиционном потенциале, который предполагает наряду с использованием норм ускоренной амортизации льготное налогообложение той части прибыли хозяйствующих субъектов, которая выделяется на формирование резервов, основным назначением которых является обеспечение перспективного развития хозяйствующих субъектов.

Реализация фискальной функции налоговой системы Германии также имеет особенность, ее главной чертой является примерно одинаковое и весьма значительное налоговое бремя, которое несут и физические, и юридические лица.

По компетенции взимания налоги в Германии подразделяются на федеральные, земельные, общинные, совместные и церковные. По объектам налогообложения разделяются на налоги на владение, налоги на операции в сфере обращения, налоги на потребление (акцизы).

Федеральные налоги не подлежат никакому перераспределению. Они включают поступления в бюджет от обложения продукции потребительского спроса: бензина и другого нефтяного топлива (5,6 %), табака (3,1 %), вино-водочных изделий (0,8 %) и пр. [1, р. 18]. В земельном бюджете налоговые сборы от продажи ряда потребительских товаров (пиво, кофе, сахар и пр.) также играют определенную роль. Но более важным компонентом являются налоги на имущество и транспортные средства. В общинных сборах решающую роль играют промысловый и поземельный налоги. В отличие от федеральных и земельных, остающихся целиком в бюджетах соответствующих управленческих уровней, общинный промысловый налог частично (около 18 %) передается в распоряжение федерации и земли. Федерация решает вопросы о распределении налогов между землей и федерацией, о доли муниципальных органов в подоходном налоге, о финансовой подсудности и др. Федеральные законы о налогах, часть которых принадлежит землям и муниципалитетам, требуют согласия бундесрата.

Общая сумма налоговых поступлений делится примерно на следующие части: федерация – 48 %, земли – 34 %, общины – 13 % (ос-

таток поступает в Фонд выравнивания бремени и долю ЕС) [1, р. 13]. Кроме того, существует ещё церковный налог, который финансовой статистикой не указывается вместе с государственными налогами. Таможенная пошлина рассматривается как одна из разновидностей налогов.

Законодательной базой налогообложения в Германии служит основной и всеобъемлющий закон, в котором определены не только общие условия и процессуальные принципы налогообложения (порядок расчета, взаимоотношения и полномочия по их взиманию), но и виды налогов, а также распределение налоговых поступлений между федерацией, землями и общинами.

Федеральный бюджет формируется за счет поступлений:

1) федеральных налогов: таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость, налога на доход от страховой деятельности, вексельного налога, солидарного налога, налогов по линии Европейского сообщества, акцизов (кроме налога на пиво);

2) доли в совместных налогах;

3) доли в распределении промыслового налога.

Земли получают доходы от:

1) земельных налогов, имущественного налога, налога на наследство, налога на приобретение земельного участка, налога с владельцев автотранспортных средств, налога на пиво, налога с тотализатора и проведения лотерей, налога на противопожарную охрану, от сбора с выручки в казино;

2) доли в совместных налогах;

3) доли в распределении промыслового налога. К числу совместных налогов относятся: налог на заработную плату, подоходный налог, налог с корпораций, налог на добавленную стоимость (включая налог с оборота ввозимых товаров).

Общины получают часть поступлений от:

1) местных налогов: промыслового налога, земельного налога, местных акцизов и налога на специфические формы использования доходов (налог с владельцев собак, на доходы увеселительных заведений);

2) доли в поступлениях от налога на заработную плату и подоходного налога;

3) налоговых взносов в рамках земельного законодательства.

Церкви в Германии (католическая, протестантская и лютеранская) правомочны взимать с верующих соответствующей концессии церковный налог.

Администрирование системы налогообложения (Steuerverwaltung) также имеет ряд осо-

бенностей. Налоговое управление подразделяется на федеральные (Bundesebene), государственные (Länderebene) и муниципальные (kommunaler Ebene) налоговые службы [2, р. 83]. Специального налогового ведомства в Германии не существует. Налоговые инспекции входят в финансовую систему, структура построения которой своеобразна. Она отражает федеративное построение государства, относительную самостоятельность земель: существует Федеральное министерство финансов и земельные министерства финансов [3, р. 67]. Кроме того, в каждой земле есть Верховная финансовая дирекция (Главное финансовое управление), подчиненная одновременно и федеральному, и земельному министерствам финансов (является и федеральным, и земельным органам). Верховной финансовой дирекции подчинены налоговые инспекции и таможенные органы.

В федеральном Министерстве финансов наряду с вышеперечисленными имеются и другие управления: пошлин и акцизов, имущества и налогов со сделок, финансовых взаимоотношений между Федерацией и землями. Они занимаются и земельными налогами, но указаний землям давать не могут. В земельном Министерстве финансов существует налоговый отдел с подразделениями по отдельным налогам.

В Верховной финансовой дирекции, являющейся, по существу, посредническим органом, также есть отдел пошлин и налогов на предметы потребления, относящийся к федеральной части дирекции, и отдел налогов на имущество, относящийся к земельной части. Наряду с федеральными и земельными государственными чиновниками в Германии имеются консультанты по налогам. Это не работники Министерства финансов, но последнее выдает им лицензию на право деятельности, они дают платные консультации. Их профессия востребованна, так как налоговое законодательство Германии довольно сложно.

В налоговых инспекциях Германии трудятся от 100 до 300 человек. Например, всего в 20 налоговых инспекциях земли Шлезвиг-Гольштейн насчитывается 3 450 сотрудников (примерная численность определяется из расчета один сотрудник на 600 жителей района). Инспекцию возглавляет начальник, как правило, юрист. Юристы возглавляют и отделы, которые, в свою очередь, разделены на подотделы, например, правовой: по налогу с зарплаты, по автотранспорту, по налогу с оборота предприятий, по налогу с приобретения земельных участков. Имеется оценочный отдел по оценке имущества, земельных участков, сельскохозяйственных предприятий и угодий, что необхо-

димо при расчете налога с наследства. Кроме того, есть подотделы рассрочки платежей, регистрации НДС, проверки предприятий (крупные предприятия проверяются специальным отделом Верховной финансовой дирекции), автоматизации процессов работы. В налоговой инспекции есть финансовая касса со штатом конфискаторов.

В больших инспекциях существуют отделы налога с юридических лиц, следственные и розыскные отделы. В Германии нет специальной налоговой полиции, в случае сопротивления привлекается обычная полиция. В одной из инспекций города Киля действует единственный на всю землю Шлезвиг-Гольштейн отдел наследства и подарков. Земли в Германии делятся на общины, и везде в них имеется налоговый отдел.

Например, кадровые ресурсы налоговой инспекции земли Бранденбург следующие: общая численность специалистов – 2 800 человек, из них рабочие и младший обслуживающий персонал – 122 человека (4,35 %); работники среднего уровня службы с административно-хозяйственными функциями – 1 807 (64,55 %); повышенного уровня службы, инспекторы и другие специалисты – 838 (29,93 %); высшего уровня службы (руководители) – 33 человека (1,17 %) [2, р. 25].

Органы финансового сыска Германии работают в тесном взаимодействии с уголовной полицией и прокуратурой. Они могут проводить расследование как по запросам, так и по собственной инициативе. Сотрудники финансового сыска принимают участие в следственных мероприятиях по уголовным делам, если они касаются наряду с другими обстоятельствами правонарушений в сфере налогообложения.

Всеобъемлющий финансовый контроль за денежными операциями населения со стороны налоговых служб, а через них и со стороны правоохранительных органов и спецслужб в странах с развитой рыночной экономикой стал возможен на основе бурного развития систем безналичных расчетов с широким использованием компьютерных систем. Наделение налоговых служб правами и функциями правоохранительных органов, в частности, создание в их рамках подразделений финансового сыска, которые используют специфические методы работ, характерные для спецслужб, позволило существенно повысить эффективность финансового контроля в области налогообложения. Наряду с этим тесное взаимодействие налоговых служб с правоохранительными органами, прежде всего в части обмена информацией, способствовало заметной

активизации борьбы с определенными видами преступлений.

Специальным органом Министерства финансов Германии, в компетенцию которого входят вопросы практической реализации налоговой политики страны, является налоговая полиция – «steuifa» («штойфа») [4, p. 43].

Налоговая полиция в Германии начала функционировать в 1922 г. В настоящее время не существует единой организации налогового сыска. Земли Германии, каждая в соответствии со своим законодательством, создали собственные структуры.

В большинстве земель «Штойфа» является составной частью Министерства финансов. Исключения составляют город Бремен и земля Северный Рейн-Вестфалия, где налоговый розыск входит в Главную финансовую дирекцию. Налоговый розыск наделен такими же правами, что и криминальная полиция: сотрудники «Штойфы» имеют право на проведение обысков, личный осмотр, на доступ к любым интересующим их документам и, при необходимости, на безусловное их изъятие в интересах проводимого расследования, на задержание подозреваемых лиц. Правда, сотрудники налогового розыска не имеют права носить оружие.

Оперативно-розыскные подразделения и следственный аппарат «Штойфы» занимаются расследованием правонарушений, связанных с сокрытием доходов и уклонением от уплаты налогов, а также под прокурорским надзором осуществляют специальные оперативные мероприятия по выявлению, предупреждению и пресечению различных видов преступлений в экономической сфере.

Следует отметить, что Уголовный кодекс Германии содержит лишь три параграфа, предусматривающих ответственность за правонарушения в сфере налогообложения:

§ 353 предусматривает ответственность за незаконное взимание непредусмотренных сборов и уменьшение платежа;

§355 устанавливает ответственность за нарушение налоговой тайны в виде лишения свободы на срок до двух лет или денежного штрафа;

§ 283b предусматривает ответственность за нарушение обязанности ведения бухгалтерских книг в виде лишения свободы на срок до двух лет.

Права и обязанности сотрудников «Штойфа», а также некоторые виды ответственности за совершение налоговых правонарушений и

преступлений устанавливает Налоговый кодекс Германии.

В соответствии со ст. 208 Налогового кодекса Германии руководство «Штойфы» имеет право назначать специальное расследование по любому факту нарушения налогового законодательства. При этом налоговая полиция наделена исключительным правом изъятия документов и получения необходимых ей сведений практически из всех государственных и частных учреждений страны, за исключением некоторых специальных служб. «Штойфа» имеет право контроля за деятельностью всех кредитно-финансовых институтов, что в ряде других стран рассматривается как нарушение банковской тайны.

По оценкам экспертов, государственная казна Германии за счет финансовых махинаций и налоговых правонарушений в 1990-е гг. ежегодно недополучало свыше 10 млрд марок. В связи с этим правительство страны с 1992 г. обязало германские банки отслеживать и предоставлять «Штойфе» информацию обо всех финансовых операциях населения, превышающих 30 000 евро. И тем не менее эксперты отмечают, что действующие статьи налогового и уголовного законодательства, а также традиционные криминалистические методы часто не являются эффективными в отношении юридически подготовленных профессионалов налоговой преступности, давно уже выработавших приемы и способы противодействия обычным мерам налоговых расследований.

В заключение следует отметить, что, сколько бы ни велось споров о применении тех или иных мер по повышению эффективности работы налоговых органов, изучение зарубежного опыта, безусловно, заслуживает большого внимания в нашей стране, стоящей на пути реформирования своей налоговой системы, превращения ее в важнейший инструмент развития экономики и повышения уровня жизни населения.

---

1. *Barth A.* Unternehmensteuerreform 2008. – Normos, 2008. – 227p.

2. *Beck C.H.* Steuer – und gesellschaftsrechtliche Erläuterungen und Gestaltungshinweise. Druck und Bildung. – München, 2007. – 246 p.

3. *Beck C.H.* Handbuch zur Umsatzsteuer. – Instituts der Steuerberater. – Berlin, 2007. – 998 p.

4. *Bert Kaminski, Gunter Stuck.* Steuern in der internationalen Unternehmenpraxis. – Auflage, 2006. – 207 p.

# **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

---

*Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 4. С. 182–186.*

УДК 338.984

## **АНАЛИЗ ОТКЛОНЕНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ГИБКОЙ СИСТЕМЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

### **DEVIATION ANALYSIS – A TOOL TO MAKE ENTERPRISE PLANNING FLEXIBLE**

**Я.Н. Чечукова**

**Y.N. Chechukova**

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского*

Гибкая система внутрифирменного планирования обеспечивает предприятию эффективное функционирование в изменяющихся условиях осуществления деятельности, позволяя своевременно корректировать планы и бюджеты. В статье рассматривается анализ отклонений как один из инструментов гибкой системы внутрифирменного планирования.

Flexible enterprise planning system enables enterprise to operate effectively by adjusting its plans and budgets in due time despite changeable environment. The article deals with deviation analysis as one of the tools to provide flexible enterprise planning system.

*Ключевые слова:* анализ отклонений, гибкая система внутрифирменного планирования, существенность отклонения, систематические и случайные отклонения, управление по отклонениям.

*Key words:* deviation analysis, flexible enterprise planning system, deviation range, systematic and random deviations, deviation management.

В условиях нестабильной среды осуществления деятельности, характеризующейся многообразием влияющих факторов, ускорением информационных и материальных потоков, интенсификацией всех основных процессов, основой успешного функционирования предприятия становится концепция гибкого развития, предполагающая повышение способности предприятия адаптироваться к изменяющимся факторам [1]. Гибкость в управлении предприятием трактуется как параметр, характеризующий организационное свойство системы управления, ее иерархического уровня руководства или распорядительного органа, проявляемое в способности к быстрой структурной перестройке, адаптации к изменяющейся среде. Гибкость в управлении предлагается определять как отношение числа своевременно выполняемых управленческих работ к их общему количеству, объективно возникающему за определенный интервал в силу нестандартного воздействия внешней среды, реорганизации, изменений в технологии принятия решений [2].

Внутрифирменное планирование, выступая одним из основных инструментов управле-

ния предприятием и проводником целей и задач высшего руководства, также должно обеспечивать своевременную корректировку планов предприятия в соответствии с изменяющимися условиями осуществления деятельности, иными словами, в условиях изменчивого и труднопредсказуемого внешнего окружения актуальным представляется формирование гибкой системы внутрифирменного планирования.

Стоит отметить, что гибкость в качестве требования к системе планирования на предприятии или одного из ключевых принципов формирования плана рассматривается в исследованиях большинства авторов, занимающихся разработкой теоретических основ внутрифирменного планирования (см. таблицу).

Впервые гибкость как одно из основных требований к разработке планов предприятия было обозначено А. Файолем. Эластичность и гибкость планирования рассматриваются А.И. Ильиным как возможность плана приспособляться к изменению различных условий. М.И. Бухалков связывает принцип гибкости с непрерывностью планирования и определяет его как возможность корректировки установленных показателей, координации планово-экономической деятельности предприятия.

Р.А. Фатхудинов выделяет согласованность плана с параметрами внешней среды системы управления и обеспечение обратной связи системы планирования в числе основных принципов планирования. Соблюдение данных принципов также обеспечивает гибкость системе

планирования на предприятии, поскольку наличие обратной связи планирования и мониторинг факторов внешней среды являются необходимыми условиями своевременной адаптации разработанной системы планов предприятия к происходящим изменениям.

### Принципы гибкой системы внутрифирменного планирования

<i>Источник</i>	<i>Принцип</i>	<i>Сущность</i>
М.И. Бухалков	Непрерывность планов	Процессы планирования являются взаимосвязанными между собой и должны осуществляться постоянно и без остановки
	Гибкость планов	Возможность корректировки установленных показателей и корректировки планово-экономической деятельности предприятия
А.И. Ильин	Эластичность и гибкость планирования	Возможность плана приспосабливаться к изменению различных условий
Р.А. Фатхудинов	Согласованность плана с параметрами внешней среды	Анализ динамики факторов внешней среды и исследование их влияния на плановые показатели
	Обеспечение обратной связи	Возможность для исполнителя плана представлять предложения об изменении плана его разработчику
В.В. Царев	Оперативность	Необходимость выработки различных воздействий на управляемую систему в такие сроки, которые обеспечивали бы достижение главных целей деятельности фирмы
	Обратная связь	Необходимость учета влияния более низкой по иерархии структуры на структуру более высокого уровня при выработке и принятии управленческого решения в любой сфере деятельности и корректирование ранее принятых управленческих решений
Г.Я. Гольдштейн	Эластичность и гибкость	Использование плановых резервов, учет множественности возможных альтернатив, отсрочка деталей планирования до выяснения обстановки, вариантность

Анализ существующих теоретических подходов к определению гибкости планирования позволяет сформулировать основные требования к гибкой системе внутрифирменного планирования на предприятии:

- способность оперативно адаптироваться к изменению условий осуществления деятельности;

- возможность осуществления корректировки ранее установленных показателей, а также поставленных целей и задач;

- обеспечение сбалансированности планов стратегического, тактического и оперативного уровней при изменении факторов внешней и внутренней среды.

Иными словами, гибкая система внутрифирменного планирования предполагает наличие механизма корректировки установленных показателей и координации всей системы планов предприятия, включая и координацию стратегического, тактического и оперативного уровней планирования. Возможность коорди-

нации и корректировки запланированных целей всех уровней внутрифирменного планирования появляется по мере реализации разработанных планов.

Поступление информации о ходе выполнения плана, а также о фактическом состоянии положенных в основу разработки планов внешних и внутренних факторов позволяет обоснованно принимать решение о необходимости или отсутствии таковой внесения изменений в ранее намеченный курс действий (рис. 1).

Инструментом гибкой системы внутрифирменного планирования, позволяющим анализировать ход выполнения плановых показателей, является анализ отклонений или план-фактный анализ. План-фактный анализ предполагает расчет отклонений посредством сопоставления фактической и плановой информации по ключевым показателям деятельности предприятия в рамках планового периода. Данный инструмент гибкой системы внутрифирменного планирования позволяет своевременно реа-

гировать на изменение внешних и внутренних факторов посредством анализа существенности и причин отклонений. Анализ факторов, повлекших отклонения фактических результатов

деятельности предприятия от плановых, обеспечивает систему внутрифирменного планирования предприятия неотъемлемой составляющей всякой системы – обратной связью.

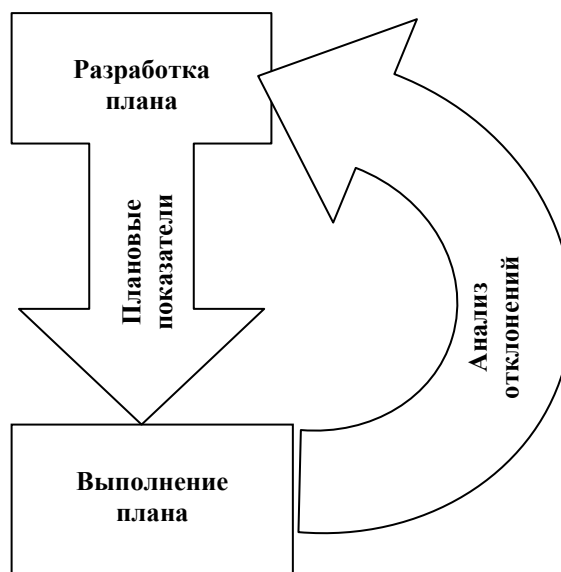


Рис. 1. Обратная связь гибкой системы внутрифирменного планирования

Во временном аспекте анализ отклонений на предприятии охватывает два плановых периода: при текущем или оперативном планировании – плановый месяц и месяц, следующий за плановым, при годовом планировании анализ отклонений осуществляется в течение нескольких месяцев, следующих за годом планирования.

Можно выделить следующие основные этапы анализа отклонений:

- 1) определение ключевых показателей, подлежащих контролю;
- 2) расчет отклонений по выделенным показателям;
- 3) анализ существенности рассчитанных отклонений;
- 4) анализ и систематизация факторов, повлекших отклонения;
- 5) принятие управленческих решений и осуществление управленческих воздействий.

Определение показателей, подлежащих контролю, осуществляется в соответствии с существующей на предприятии системой планов и бюджетов по каждому из составляемых планов специалистами, ответственными за их выполнение. По итогам установленных плановых периодов формируются отчеты о выполнении плана, осуществляется расчет отклонений и специалистами, ответственными за выполнение того или иного планового показателя, составляются аналитические записки с указанием факторов, повлекших указанные отклонения.

Выявленные отклонения по характеру влияния на конечный результат деятельности предприятия подразделяются на две основные группы – позитивные и негативные. Анализ причин возникновения позитивных отклонений фактических результатов деятельности от плановых показателей позволит организации выявить возможности во внешней среде осуществления деятельности, а также определить сильные стороны внутренней среды. Негативные отклонения подлежат анализу и систематизации, поскольку данный анализ позволит выявить факторы внешней среды, препятствующие достижению плановых показателей, и слабые стороны внутренней среды организации [3].

Для осуществления необходимых управленческих воздействий по результатам планового анализа выявленные отклонения следует разделить в зависимости от степени влияния на конечный результат деятельности предприятия на существенные и несущественные в соответствии с определенным для каждой группы показателей уровнем существенности.

Следует отметить, что существуют два основных метода оценки существенности отклонений фактических результатов от плановых: экстраполяция и метод экспертных оценок. Первый из двух методов предполагает оценку существенности отклонений фактического показателя от планового посредством сопоставления допущенных отклонений с данными



прошлых периодов планирования. Оценка отклонений методом экспертных оценок предполагает привлечение группы специалистов, в пределах компетенции которых находятся оцениваемые показатели.

По существенным негативным и позитивным отклонения фактических результатов от плановых показателей специалистами, ответственными за достижение указанных показателей, в пояснительной записке к отчету о выполнении плана проводится анализ факторов, повлекших отклонения. Систематизация факторов-причин отклонений позволяет разделить данные отклонения в зависимости от характера воздействия указанных факторов на случайные и систематические отклонения. Случайные отклонения фактических показателей деятельности от плановых возникают в результате однократного воздействия на предприятие

внешних и внутренних факторов, систематические отклонения являются следствием многократного влияния тех или иных факторов среды осуществления деятельности.

Автором предложен алгоритм анализа отклонений фактических показателей от плановых, позволяющий принимать решение о необходимости осуществления управленческих воздействий при выявлении тех или иных отклонений фактических результатов от плановых показателей (рис. 2). Контролю со стороны менеджмента предприятия подлежат систематические существенные позитивные и негативные отклонения фактических результатов от плановых, поскольку факторы, повлекшие данные отклонения, представляются наиболее значимыми для оценки вероятности выполнения и необходимости корректировки планов и бюджетов предприятия.

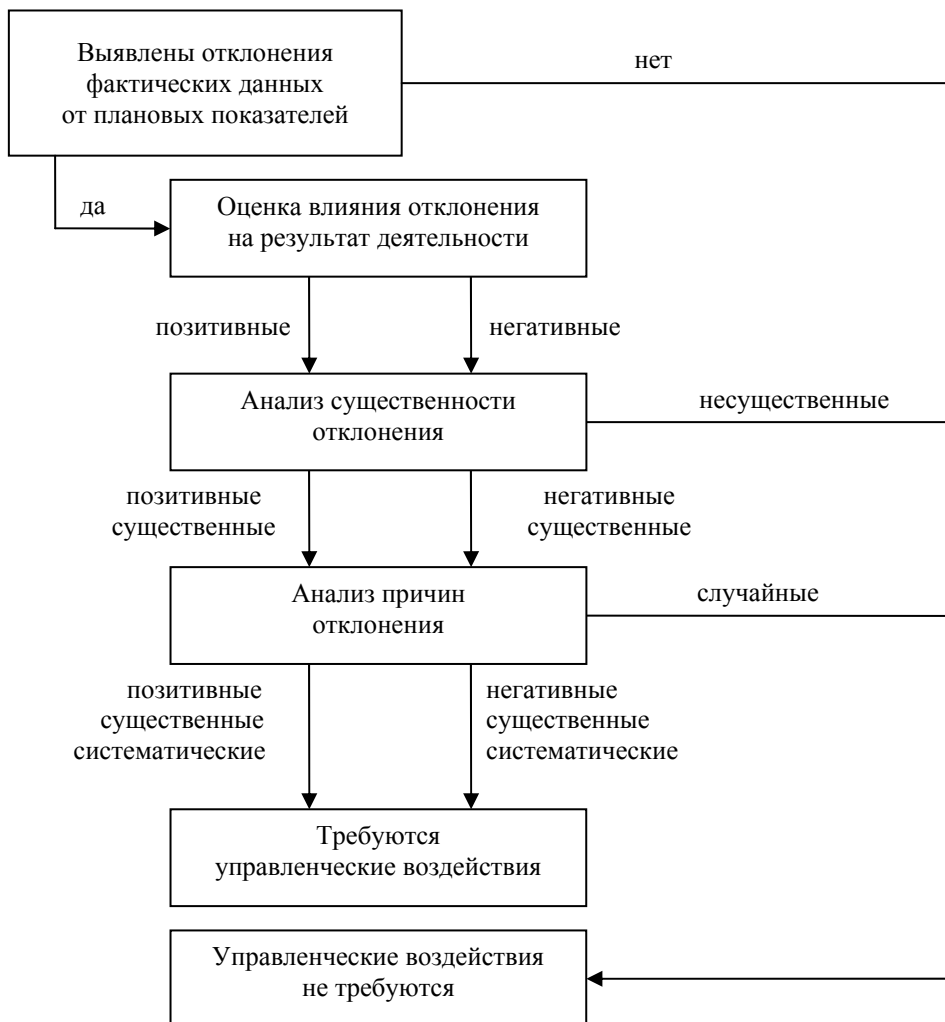


Рис. 2. Алгоритм анализа отклонений на предприятии

При анализе систематических существенных отклонений следует учитывать, что помимо изменения внешних факторов осуществления деятельности, таких как колебания цен на

сырье и материалы, изменение договорного портфеля, др., и внутренних, обусловленных спецификой производственного процесса, внутренней договорной политикой предприятия,

др., причиной возникновения отклонений могут быть некорректно сформированные планы предприятия. К примеру, использование метода экстраполяции при формировании плановых показателей в условиях нестабильной среды осуществления деятельности зачастую приводит к несоответствию утверждаемых плановых показателей актуальным условиям внешней среды предприятия. В данном случае анализ отклонений позволяет сделать вывод об эффективности применяемых в системе внутрифирменного планирования методов и инструментов и внести соответствующие изменения в целях улучшения данной системы.

В целом в системе управления предприятием анализ отклонений является:

– инструментом гибкой системы внутрифирменного планирования, позволяющим своевременно реагировать на изменение тех или иных факторов или условий осуществления деятельности и корректировать стратегию развития и план по мере их исполнения;

– необходимым этапом процесса планирования на предприятии, предшествующим непосредственному составлению планов и бюджетов и позволяющим внести в них необходимые коррективы на основании информации предыдущих периодов планирования;

– инструментом управленческого учета, представляющим собой информационную платформу для принятия определенных управленческих решений;

– эффективным инструментом контроля, позволяющим анализировать процесс выполнения плана и достижения поставленных целей предприятия;

– ключевым показателем оценки существующей системы планирования, позволяющим сделать вывод об эффективности применяемых методов и инструментов планирования.

---

1. *Кислухина И.* Концепция гибкого развития предприятия как основа противодействия экономическим кризисам // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 11. – С. 109–121.

2. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. – М.: Наука, 1996. – 496 с.

3. *Лазаришина И.Д.* Системные преимущества анализа отклонений с учетом существенности информации // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 6(135). – С. 15–18.

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОМ МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ

### GOVERNMENT-FINANCED MEDICAL INSTITUTIONS: CONTROLLING NATURE

Н.М. Парыгина

N.M. Parygina

*Омский филиал Академии казначейства при Министерстве финансов РФ*

В статье проводится анализ изменений в организации контрольной деятельности медицинских бюджетных учреждений в условиях перехода финансовой системы страны на систему бюджетирования, ориентированной на результат.

The article analyzes control aspect in budgetary medical institutions which is being revised in parallel with the finance system transition determined by result-oriented budgeting in the country.

*Ключевые слова:* бюджетное медицинское учреждение, медицинские услуги, бюджетирование, ориентированное на результат, контроль в бюджетном учреждении.

*Key words:* government-financed medical institutions, medical services, result-oriented budgeting, control in budgetary institutions.

В настоящее время Правительством РФ и Минфином России реализуется третий, заключительный, этап бюджетной реформы (переход на среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результат; составление отчетности о финансовом положении публично-правовых образований на базе учета, основанного на методе начисления; внедрение процедур внутреннего контроля и аудита). Немаловажное значение в реализации этой политики имеет реформа системы финансового планирования, ориентированная на повышение эффективности работы всех участников бюджетной системы страны. Основными направлениями реализации данного этапа реформирования бюджетной системы РФ являются:

– организация финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений на основе формируемых государственных заданий на оказание государственных услуг;

– разграничение государственных услуг, оказываемых органами исполнительной власти, государственными учреждениями и государственными унитарными предприятиями, а также формирование перечня платных услуг, оказываемых организациями в целях представления государственных услуг органами исполнительной власти;

– установление в рамках государственных заданий предельных цен (тарифов) на оплату

соответствующих услуг физическими или юридическими лицами;

– государственное регулирование порядка формирования государственных заданий;

– формирование ориентированной на конечный результат стройной системы финансового планирования на основе показателей государственных заданий, предельных цен (тарифов) на оказываемые бюджетными учреждениями услуги, а также стройной системы калькулирования последними своей потребности в бюджетных ассигнованиях и внебюджетных средствах.

Таким образом, одной из главных установок реализуемой правительственной концепции бюджетной реформы становится бюджетирование, ориентированное на результат, предполагающее повышение роли внутреннего контроля при наличии внешнего контроля деятельности администраторов бюджетных средств. В сферу реализации этой концепции входят и бюджетные учреждения страны, представляющие ведущие социально значимые отрасли – образования, здравоохранения, культуры и пр. Государство, реализуя базовые направления такой политики, осуществляет контроль, обеспечивающий рациональное распределение бюджетных средств в соответствии с разработанными приоритетами. Контроль – это неотъемлемая часть системы регулирования, одна из форм обратной связи, способствующая тому, что субъект управления получает необходимую

информацию о состоянии этой системы, что позволяет ему правильно оценивать произведенные операции, выявлять отклонения от цели и вероятные нежелательные последствия.

Внешний государственный финансовый контроль деятельности бюджетного учреждения осуществляют Счетная палата РФ, контрольно-счетные органы субъекта РФ и муниципальные образования, органы Роспотребнадзора, органы Росфиннадзора, Фонд социального страхования, Территориальный фонд обязательного медицинского страхования, финансовые органы субъектов РФ и муниципальные образования, региональные исполнительные органы власти, а также вышестоящий распорядитель бюджетных средств – Министерство финансов РФ. Внешний контроль ориентирован на проверку, подтверждение или опровержение достоверности представляемой сотрудниками учреждения финансовой отчетности. Внешний контроль преследует цель – защиту граждан, организаций, общества и государства от всевозможных негативных последствий, которые наступают в результате несоблюдения установленных правил осуществления той или иной деятельности и невыполнения субъектами общественных отношений возложенных на них обязанностей. Внешний контроль призван служить обеспечению безопасности субъектов общественных отношений, защите прав, свобод и законных интересов государства и общества в целом.

Однако не меньше значение имеет и внутренний контроль, осуществляемый представителями учреждения в интересах исключительно самого учреждения. Основное предназначение внутреннего контроля состоит в обеспечении надлежащей работы учреждения и эффективном управлении им. И всё-таки, внутренний контроль при всей его значимости полностью решить задачи контроля в управлении государственными финансами и в новых условиях не может [1].

Вместе с изменением роли государства происходит трансформация самой системы контроля, адаптированной к решению новых задач. Несмотря на то, что цели такого контроля остаются традиционными (учёт бюджетных ресурсов), возникают новые его формы. Наиболее заметной из них является аудит эффективности. Его значение растет вместе с повышением статуса экспертно-аналитической деятельности и мониторинга расходования бюджетных средств. Обеспечение прогрессирующей результативности государственных расходов без налаженного взаимодействия внешнего и внутреннего контроля становится все более проблематичным. Понятно вместе с тем,

что нужно конструктивно сочетать компетентный внешний контроль с невмешательством во внутренние дела учреждений, не превращать его в мелочную опеку одних органов другими.

Налаживание взаимодействия служб внешнего и внутреннего контроля – необходимый этап на пути к исключению параллелизма и дублирования в деятельности органов государственного финансового контроля. Совместное реальное содействие органов внешнего и внутреннего контроля росту результативности бюджетных расходов достигается путем их постоянного и разностороннего сотрудничества. Формирование механизма такого взаимодействия является одной из первоочередных задач совершенствования системы контроля.

В бюджетном медицинском учреждении система контроля основана на осуществлении внутреннего контроля финансово-хозяйственной деятельности учреждения и внешнего контроля со стороны соответствующих уполномоченных органов. Особенностью контроля в бюджетных учреждениях является социальная ориентация таких учреждений, диктующая необходимость высокого качества осуществляемых специализированными органами проверок за всеми совершаемыми учреждением хозяйственными операциями. Нормы бюджетного законодательства не дают послаблений бюджетным учреждениям, и положение о внутреннем контроле им просто необходимо. Контроль, выявляя слабые стороны, позволяет оптимально использовать ресурсы, вводить в действие резервы, а также избегать кризисных ситуаций. Эффективный внутренний контроль позволяет руководителям медицинских учреждений снижать существующие риски, повышать финансовую устойчивость и конкурентоспособность.

Таким образом, внутренний контроль в бюджетном учреждении можно охарактеризовать как процесс управления деятельностью учреждения с целью эффективного и результативного использования бюджетных ресурсов, сохранности его финансовых и нефинансовых активов, соблюдения законодательных требований и представления достоверной отчетности. Система контроля может быть также ориентирована на обеспечение эффективности деятельности, приносящей прибыль учреждению. Объектами внутреннего контроля являются циклы деятельности учреждения – циклы снабжения, производства и реализации медицинских услуг.

В числе факторов, обусловивших развитие контроля в медицинской сфере, приоритетное значение имеют следующие:

– ослабление в здравоохранении контроля за осуществлением хозяйственных операций в медицинских учреждениях ведет к нарушению законов, не позволяет обеспечить сохранности имущества и его эффективного использования, правильного исчисления и рационального распределения доходов от платных услуг, защиты законных интересов населения;

– самостоятельно хозяйствующие субъекты системы здравоохранения заинтересованы в достоверном бухгалтерском балансе и реальной оценке своего финансового состояния, в подтверждении соответствия законам и учредительным документам деятельности органов управления;

– сложность нормативно-правовой базы функционирования медучреждений, финансирования, частые изменения документов, регулирующих их деятельность, недостаточность бюджетного финансирования обуславливают потребность в консультационной и методической помощи по организации учета, отчетности, контроля за исполнением смет расходов, исчислением доходов и прибыли;

– резкое сокращение сферы деятельности ведомственного контроля социальной сферы и численности занятых в ней работников;

– введение в действие механизма банкротства организаций определяет потребность во всесторонней защите социальных интересов граждан, что становится особенно актуальным в условиях мирового финансового кризиса и дефицита финансирования [2].

В современных условиях происходит расширение полномочий внутреннего контроля, который стал охватывать вопросы экономичности, эффективности и полезности того или иного расхода бюджетных средств в дополнение к традиционным вопросам контроля – на соответствие законодательству. Цель контроля далеко уходит от минимизации расходов, злоупотреблений и недобросовестных действий должностных лиц. Теперь его цель в здравоохранении – улучшить качество предоставляемых населению медицинских услуг путем содействия качественному принятию решений законодательными и исполнительными органами по вопросам эффективного использования бюджетных средств [3].

Для достижения поставленных целей требуется решение ряда задач:

– проведение внутренних проверок и информирование руководства об обнаруженных существенных недостатках и проблемах в деятельности медицинского учреждения;

– разработка и представление предложений по устранению выявленных недостатков и

рекомендаций по увеличению эффективности управления;

– контроль за устранением выявленных нарушений;

– внесение необходимых коррективов в ранее принятые управленческие решения;

– координирование деятельности с органами внешнего контроля;

– анализ и оценка эффективности и экономичности операций [4].

Реализация задач внутреннего контроля осуществляется посредством выполнения следующих функций:

– соблюдения требований бюджетного законодательства;

– постоянного наблюдения и проверки работы структурных подразделений;

– точности и полноты составления документов и регистров бухгалтерского учета, достоверности отчетности бюджетного учреждения;

– целевого использования бюджетных средств;

– отражения в учете доходов и расходов по внебюджетным средствам;

– контроля за сохранностью и эффективностью использования финансовых и нефинансовых активов учреждения;

– оценки производительности, результативности и рациональности работы подразделений;

– проверки правильности расчета и применения цен на оказываемые медицинские услуги;

– проверки эффективности использования трудовых, финансовых и других ресурсов [5; 6].

Организация внутреннего контроля в медицинских учреждениях должна осуществляться в соответствии с принципами ответственности, сбалансированности, своевременности, комплексности и пр. [7]. Совокупность перечисленных принципов обеспечивает действенность системы внутреннего контроля, хотя и не делает контрольный процесс унифицированным.

Также при организации внутреннего контроля учреждениям необходимо учитывать принцип эффективности, который достигается при выполнении двух условий: когда потери учреждения при действующем внутреннем контроле будут меньше, чем при его отсутствии, и когда результат функционирования такого отдела будет больше стоимости его внедрения и содержания. С учетом указанных принципов разрабатываются конкретные требования к участникам процесса внутреннего контроля.

Кроме того, для организации системы внутреннего контроля медицинского учреждения должен быть реализован ряд мер, повышающих эффективность установленных процедур внутреннего контроля. Во-первых, разработаны должностные инструкции работников, в которых должен быть формально определен и документально закреплён порядок деятельности (действий и взаимоотношений) определённого круга работников медицинского учреждения по поводу планирования, организации, регулирования, контроля, учёта и анализа операций в процессе реализации конкретных финансовых и хозяйственных операций. Во-вторых, определён перечень первичных документов или других носителей информации, содержащих данные об исполнении соответствующими работниками своих функций по отражению финансовых и хозяйственных операций. В-третьих, выделены точки контроля для оценки различных аспектов реализации конкретных финансовых или хозяйственных операций медицинского учреждения и оценивается состояние или наличие ресурсов. Установлены контролируемые параметры объектов контроля, критические точки контроля, в которых риск возникновения ошибок, искажений и других нежелательных явлений особенно велик. В-четвёртых, сформулированы типы и методы проведения контроля, соответствующие среде внутреннего контроля [8].

Эффективная система внутреннего контроля требует наличия компетентного персонала с чётко определёнными правами и обязанностями. В связи с этим большое значение приобретает регулярное повышение квалификации сотрудниками медицинского учреждения.

Вся работа по внутреннему контролю должна осуществляться по определённым правилам, зафиксированным в отдельном положении о внутреннем контроле. Его разработку лучше начать с общей структуры данного документа. Как правило, он включает следующие разделы: цели и задачи контроля, методы, процедуры и порядок проведения внутренних проверок, перечень лиц, на которых возложена обязанность по их проведению, перечень основных вопросов, подлежащих проверке. В каждом разделе выделяются подразделы, в которых бюджетное учреждение переходит от общих норм к отраслевым особенностям контроля отдельных осуществляемых операций. Реализация приведенных рекомендаций по организации системы внутреннего контроля в медицинских учреждениях позволит существенно повысить эффективность их деятельности.

На сегодняшний день в бюджетных учреждениях используются различные методики

внутреннего контроля. Наиболее общая и универсальная методика предполагает разделение внутреннего контроля по этапам осуществления операций: предварительный, текущий и последующий. Особое внимание, на наш взгляд, следует уделить предварительному и текущему внутреннему контролю, так как данные виды контроля позволяют предупредить нежелательные отклонения, защищают учреждение от неблагоприятных последствий в будущем.

Любой вид деятельности всегда лучше контролируется либо при распределении обязанностей между работниками, либо при помощи двойного контроля. Однако организация системы двойного контроля требует значительно больших трудовых и финансовых затрат, нежели распределение и закрепление контрольных функций за сотрудниками на функциональной основе. Поэтому при сегодняшней кризисной ситуации в стране, недостатке финансирования, возрастающей конкуренции и необходимости экономного использования ресурсов вопрос об организации двойного контроля неприемлем.

Функциональный принцип разделения контрольных функций позволяет исполнителю иметь более полное представление о ходе работы учреждения, приближает его к работникам, непосредственно участвующим в деятельности центра, создает условия для полной и равномерной загрузки каждого работника. При таком распределении работ требуется большое число квалифицированных кадров.

Поскольку служба внутреннего контроля проверяет широкий круг вопросов, то в ее составе должны быть не только контролеры, но и специалисты других областей деятельности: по налогообложению, правовым вопросам, финансовому анализу, электронной обработке данных, статистике и т. д. Специалисты могут быть штатными работниками или привлекаться на договорных условиях для консультирования, выработки методологических и финансовых решений по наиболее сложным вопросам изучения и распространения передового опыта.

Внутренние контролеры самостоятельно выбирают методы и приемы контроля, среди которых наиболее целесообразно использовать следующие: инвентаризация, подтверждение, документальная и встречная проверки, наблюдение, устный опрос, аналитические процедуры, сканирование, обследование, прослеживание; подготовка альтернативного баланса; специальная проверка (привлечение специалистов).

Информационной базой внутреннего контроля служит практически вся нормативная и правовая информация о финансово-хозяйствен-

ной деятельности учреждения, данные первичного оперативного, бухгалтерского и статистического учета, а также прочая внутренняя информация, необходимая для принятия решений.

Таким образом, система внутреннего контроля представляет собой достаточно сложный блок взаимодействий внутри учреждения. Степень сложности внутреннего контроля должна соответствовать масштабам деятельности, организационной структуре медицинского учреждения, численности персонала, качеству постановки бухгалтерского учета и другим характеристикам учреждения в целом. Результаты внутреннего контроля могут быть использованы руководством организации для управления и текущего ведения дел с учетом имеющихся ресурсов и в рамках существующих законов.

---

1. *Синявец Т.Д.* Роль управления персоналом в повышении рыночной стоимости фирмы // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 2. – С. 113–127.

2. *Суглобов А.Е.* Организация аудита медицинских учреждений // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 14. – С. 17–22.

3. *Булаев С.* Положение о внутреннем контроле: разрабатываем, утверждаем, применяем // Бюджетные учреждения: ревизии и проверка финансово-хозяйственной деятельности. – 2009. – № 6. – С. 37–45.

4. *Федотов А.В.* Организация аудита эффективности использования бюджетных средств по содержанию учреждений здравоохранения // Бухгалтерский учет в БиНО. – 2006. – № 22. – С. 41–45.

5. *Каурова О.В.* Внутренний финансовый контроль // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2009. – № 1. – С. 31–34.

6. *Соколов Б.Н.* Внутренний контроль и аудит // Аудит и налогообложение. – 2008. – № 12. – С. 31–37.

7. *Соколов Б.Н.* Организация служб внутреннего аудита // Аудит и налогообложение. – 2009. – № 1. – С. 23–29.

8. *Суглобов А.Е.* Оценка системы внутреннего контроля (на примере медицинских учреждений) // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 9. – С. 9–15.

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД  
К ФОРМИРОВАНИЮ ВНУТРИГРУППОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ\***  
**INTRAGROUP ACCOUNTABILITY: METHODOICAL APPROACH**

**Е.В. Гусельникова  
E.V. Guselnikova**

*Омский государственный институт сервиса*

В настоящее время рыночная экономика в России характеризуется существенными масштабами деятельности групп взаимосвязанных компаний. Основным информационным источником, удовлетворяющим запросы заинтересованных пользователей, выступает консолидированная финансовая отчетность, отражающая имущественное и финансовое положение группы предприятий. Однако, консолидированная отчетность направлена в первую очередь на внешних пользователей, но все чаще у таких предприятий возникает потребность в достоверной, качественной отчетной информации, которая в полной мере раскрывает не только внутригрупповые расчеты предприятий группы, но и предоставляет полную аналитическую отчетную информацию по каждому предприятию, входящему в группу, с целью контроля, управления и анализа хозяйственной деятельности каждого субъекта.

The article deals with consolidated finance accountability that shows property and financial status of company group and seems to be the key informational source for the users involved. That is interrelated company groups which are major market players in Russia today. However, the current reporting system discloses intragroup accounts on the whole, that is outer user-oriented system. But the involved companies increasingly need reliable analytical information on the each company to manage and control, and analyze its economical activity.

*Ключевые слова:* отчетность, внутригрупповая отчетность.

*Key words:* accountability, intragroup reporting.

В настоящее время рыночная экономика в России характеризуется существенными масштабами деятельности групп взаимосвязанных компаний. Основным информационным источником, удовлетворяющим запросы заинтересованных пользователей, выступает консолидированная финансовая отчетность, отражающая имущественное и финансовое положение группы предприятий. Однако консолидированная отчетность направлена в первую очередь на внешних пользователей, но все чаще у таких предприятий возникает потребность в достоверной, качественной отчетной информации, которая в полной мере раскрывает не только внутригрупповые расчеты предприятий группы, но и предоставляет полную аналитическую отчетную информацию по каждому предприятию, входящему в группу, с целью контроля, управления и анализа хозяйственной деятельности каждого субъекта.

Развитие интегрированных формирований влечет за собой необходимость принятия обоснованных управленческих решений на уровне объединения. Для этого необходима, с одной стороны, экономическая информация о группе взаимосвязанных организаций как субъекте хозяйственной деятельности и, с другой стороны, разработка рационального способа представления и анализа этой информации. Такие процессы обусловили необходимость создания адекватной системы учетного обеспечения и составления внутригрупповой отчетности.

Составление внутригрупповой отчетности не регламентируется законодательным образом, и каждая группа предприятий вынуждена самостоятельно разрабатывать отчетные формы и выбирать показатели, подлежащие раскрытию в отношении внутригрупповой отчетности на основании тех требований, которые предъявляются головной организацией и продиктованы потребностями управления. Внутригрупповой учет ведется с целью предоставления отчетности головной организации относительно деятельности каждого предприятия группы для осуществления контроля, анализа, координации и выбора направления развития

---

\* Работа проведена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (номер государственного контракта 14.740.11.0561).



дальнейшей деятельности как отдельного предприятия, так и группы в целом.

Совокупность взаимосвязанных элементов финансового и управленческого учета и их отношений, предназначенная для наблюдения, измерения, регистрации, группировки, итогового обобщения и интерпретации финансовой и нефинансовой информации в целях управления является основой формирования внутригрупповой отчетности.

Существуют разработанные методики формирования отчетности групп компаний как единого экономического субъекта, методики формирования управленческой отчетности для внутренних пользователей, однако методика формирования отчетности, которая бы объединяла эти два направления и учитывала бы отраслевые особенности предприятий и потребность в составлении консолидированной отчетности не разработана.

Сложность формирования данного вида отчетности состоит в следующем:

1. Отсутствие законодательной базы. Порядок ведения внутригрупповой отчетности не регламентирован государственными нормативными документами и зависит только от специфики работы предприятия.

2. Отсутствие концептуальной и методологической основы для формирования внутригрупповой отчетности. Информация, используемая для ее составления, должна быть унифицирована. При этом составляемая отчетность должна быть одновременно информативной и полезной для внутренних и внешних пользователей, обеспечивать оперативное управление деятельностью предприятий группы в целом.

3. Источники получения оперативной информации. Еще одна сложность: если компании требуется оперативная информация, то использовать бухгалтерские системы в качестве основы для получения данных нельзя (в лучшем случае их можно применять для сверки). Кроме того, финансовые отчеты, разрабатываемые на крупных предприятиях, иногда содержат огромное количество показателей, до 6000. Тогда все попытки заставить предприятия группы заполнять требуемые отчетные формы приводят к запаздыванию отчетности более чем на два месяца и к огромному количеству ошибок, в результате чего теряется весь смысл формирования аналитических показателей.

Источниками информации для формирования отчетных показателей являются данные бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет обычно ведется в разрезе структурных подразделений. Для управленческих целей наибольший интерес представляет учет доходов и расходов

в рамках проектов. Получить такие данные из бухгалтерского учета очень сложно, а чаще всего просто невозможно.

Обычно финансовая отчетность представляется по итогам работы за год. Однако возможно ее формирование за более короткие временные периоды. При составлении финансовой отчетности необходимо, чтобы она была полезной, т. е. составленной и представленной в течение приемлемого периода после отчетной даты независимо от сложности операций, имевших место в компании.

Подобная методика внутригрупповой отчетности должна учитывать производственные особенности того или иного участника группы и создавать на выходе единообразную аналитическую информацию. Внутригрупповой учет может быть организован с разной степенью охвата: от всеобъемлющей учетной системы, затрагивающей все области деятельности предприятия, до фрагментарно осуществляемой на определенном участке деятельности.

Для всех групп компаний, которые нуждаются во внутригрупповой отчетности, можно выделить общие особенности функционирования, которые необходимо принимать во внимание при формировании внутригрупповой отчетности:

- ✓ территориальная распределенность участников-организаций;
- ✓ полная или частичная автономность учета в организациях и сложившиеся традиции учетных процедур;
- ✓ значительный спектр видов деятельности организаций в составе группы, объединяющей различные отрасли экономики;
- ✓ составление консолидированной отчетности в соответствии с МСФО.

Потребители отчетности группы предприятий, как правило, находятся вне подготавливающего отчет хозяйствующего субъекта. При этом формирование внутригрупповой отчетности базируется на внутригрупповых целях составления аналитических отчетов. Цели и информационные потребности внутренних пользователей в зависимости от уровня управления (менеджеров разного уровня – от президента компании до менеджеров среднего звена), например такие, как характер принимаемых решений, требуемая степень детализации/ агрегации внутригрупповой отчетности, периодичность представления и состав внутригрупповой отчетности, а также отчетные формы, существенно различаются.

Таким образом, постановка целей составления внутригрупповой отчетности является главным, определяющим структуру и взаимосвязь прочих элементов, а также всю методику.

Целью составления внутригрупповой отчетности является создание информационной основы для:

- измерения и оценки эффективности деятельности предприятия группы;
- принятия управленческих решений и финансового менеджмента;
- осуществления процессов контроля и регулирования;
- формирования консолидированной отчетности.

К задачам, которые могут быть решены посредством внутригрупповой отчетности, относятся:

1. Оценка деятельности отдельных предприятий и видов их деятельности, проведение экспресс-анализа для принятия оперативных решений, а также для принятия решений о дальнейшей целесообразности их функционирования в целом.

2. Организация оптимального распределения издержек за счет использования общих подразделений и служб группы компаний.

3. Оперативность управления денежными потоками.

4. Контроль взаиморасчетов между предприятиями группы компаний.

5. Контроль за консолидированными и инвестиционными ресурсами группы предприятий.

6. Формирование консолидированной отчетности предприятий группы.

Внутригрупповая отчетность составляется в соответствии с методами бухгалтерской отчетности, на основе регистров бухгалтерского учета. Поскольку внутригрупповой учет базируется на данных бухгалтерского учета, в основу должна быть положена группировка элементов отчетности, показатели должны характеризовать пять основных элементов: доходы, расходы, капитал, активы и обязательства.

В то же время, с точки зрения целей управления, структура внутригрупповой отчетности определяется набором показателей, отражающих достижение управленческих целей группы предприятий, и строится на следующих принципах:

- 1) соответствовать стратегии развития предприятия;
- 2) соответствовать текущей цели управления;
- 3) соответствовать структуре – показатели должны характеризовать как деятельность предприятия в целом как самостоятельной единицы, так и в составе группы, а также отдельных структурных подразделений.

Таким образом, показатели, включаемые во внутригрупповую отчетность, одновременно должны носить информативный характер как для целей бухгалтерского, так и для целей управленческого учета. На сегодняшний день, к сожалению, отсутствует практика ведения бухгалтерского учета, составления бухгалтерской отчетности и внутригрупповой отчетности в одном программном продукте. На практике происходит механический перенос данных бухгалтерского учета во внутригрупповые отчетные формы. Для решения этой проблемы группе предприятий предлагается использовать специальную систему построения аналитического учета, при которой данные для составления внутригрупповой отчетности будут переноситься из регистров бухгалтерского учета.

Применение данного метода является оправданным, так как ведение самостоятельного внутригруппового учета требует значительных затрат по созданию отдельных программных продуктов и модернизации учетного процесса, дополнительного привлечения высококвалифицированных специалистов, а также дублированию учетной информации, что делает процесс составления внутригрупповой отчетности неоперативным и затратным.

Третьей составляющей основы формирования показателей внутригрупповой отчетности являются специфические особенности группы предприятий отрасли связи для определения состава показателей внутригрупповой отчетности.

Схематично определение состава показателей внутригрупповой отчетности представлено на рис. 1.

#### 1. Доходы и расходы.

Стратегическими направлениями развития рассматриваемой группы предприятий являются: трансформация системы продаж и обслуживания; развитие абонентской базы и увеличение доходов от традиционных услуг, сохранение и укрепление позиций в фиксированной телефонии; укрепление рыночных позиций в сегментах населения, малого и среднего бизнеса, крупных корпоративных клиентов; внедрение пакетированных предложений для клиентов; развитие и интеграция мобильного бизнеса; повышение операционной эффективности и сокращение затрат.

Кроме того, в условиях прогрессирующего мирового финансового кризиса у предприятий связи возникает необходимость в переориентации в сторону проектов с быстрой окупаемостью, сокращении издержек в оперативной деятельности и выводе непрофильных активов в аутсорсинг.

Для реализации указанных стратегических целей, учитывая, что темпы роста по видам услуг в отрасли значительно отличаются друг от друга, возникает потребность в оперативной информации о доходах и расходах по каждому виду деятельности и по каждому предприятию, входящему в группу.

С целью оперативного учета указанная информация позволяет руководству предприятия осуществлять контроль формирования себестоимости оказываемых услуг и контроль произведенных расходов в рамках конкретных структурных подразделений.

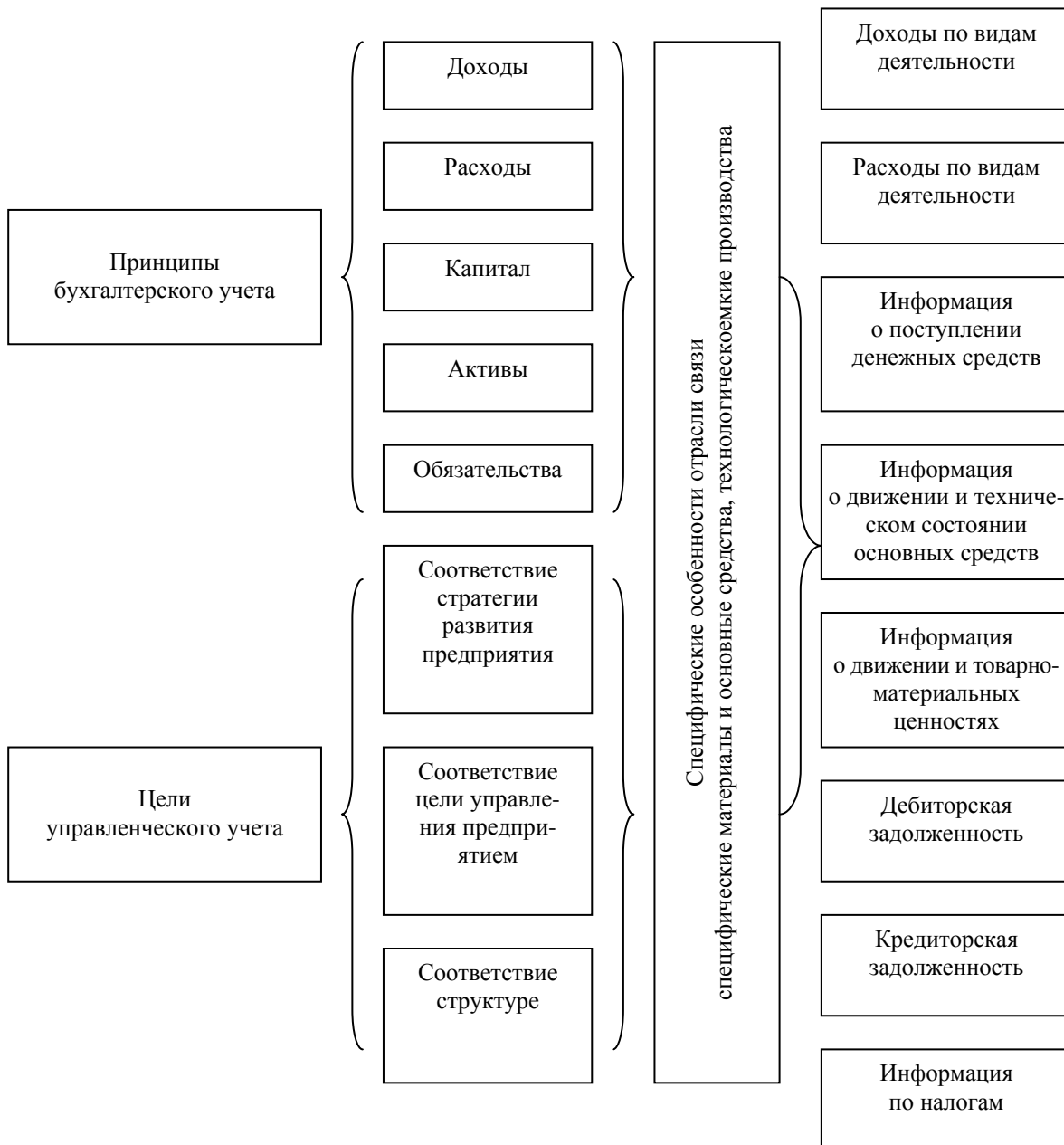


Рис. 1. Механизм формирования показателей внутригрупповой отчетности

2. Капитал.

Прежде всего необходимость такой информации возникает из основной цели деятельности любого предприятия – получение прибыли и используется в качестве итоговых выводов к информации о доходах и расходах. В совокупности информация о доходах и расходах по видам деятельности позволяет опре-

делить наиболее рентабельное из них. Следовательно, основным показателем, характеризующим капитал предприятий группы, будут показатели прибыли и рентабельности. На основе этих данных можно составить прогноз о проблемах и перспективах развития каждого предприятия группы и группы предприятий в целом.

### 3. Активы.

Использование современных технологий передачи данных является основной характеристикой отрасли связи. При этом используются специфические материалы и основные средства, например, такие как волоконно-оптические линии. Отчетная информация должна быть сформирована таким образом, чтобы было возможно оценить производственный потенциал предприятий в составе группы. Таким образом, среди активов предприятий в рамках управления производственным потенциалом предприятия следует выделить информацию о движении и техническом состоянии основных средств и информацию о движении товарно-материальных ценностей.

В рамках текущего управления особую актуальность приобретает планирование движения денежных средств предприятия или их эквивалентов в будущем. В данном случае имеется в виду совокупность отчетных данных по притоку денежных средств. Данная информация может быть дополнением к отчетам о доходах предприятий и расшифровываться как по каналам поступления денежных средств, так и по видам оказываемых услуг.

Еще одним объектом оперативного управления в активах предприятий становится дебиторская задолженность, рассматриваемая как денежные эквивалент в будущем. Информация о дебиторской задолженности может быть представлена в различных аспектах для управления: по контрагентам, по сроках погашения, по видам оказываемых услуг.

### 4. Обязательства.

Обязательства предприятия включают в себя кредиторскую задолженность. Данная информация приобретает актуальность, как в контексте планирования денежных потоков предприятия, так и при сравнении с дебиторской задолженностью и может быть расшифрована по контрагентам, по каналам погашения, по объектам возникновения задолженности.

В общем объеме кредиторской задолженности отдельным объектом оперативного управления является задолженность по налогам. Управление заключается в планировании и оптимизации налоговых платежей.

5. Отдельным объектом управления, отражающим специфику деятельности предприятий группы, являются внутригрупповые операции.

Важность данной информации обусловлена двумя моментами: большим количеством

внутренних перемещений активов и обязательств, отражающих специфику филиальной структуры предприятий отрасли связи и необходимостью составления консолидированной отчетности, в которой эти операции подлежат исключению.

Поэтому при формировании внутригрупповой отчетности необходимо соблюдать требования, предъявляемые к консолидированной отчетности, а именно: балансы материнской и дочерней компаний должны быть составлены на одну дату, в единой валюте, не должны отличаться по структуре, составу, содержанию и оценке статей.

Для выполнения данных требований необходимо, чтобы предприятия группы использовали единую учетную политику, единый корпоративный план счетов, правила документооборота и единые методические указания.

Алгоритм формирования единой учетной политики базируется на принципе «от общего к частному», т. е. сначала определяются общие принципы оценки и признания доходов и расходов, активов и обязательств, которые детализируются по мере продвижения вниз по вертикали управления.

Разрабатываются единые учетные политики и процедуры в целях

- бухгалтерского учета и отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ),

- налогового учета и отчетности по нормам Налогового кодекса РФ,

- внутригруппового учета и отчетности,

- финансовой отчетности по МСФО (US GAAP);

В единой учетной политике отражаются единственно приемлемый метод оценки и порядок последующего учета того или иного элемента ресурсов либо обязательств компании из целого ряда возможно допустимых действующим законодательством или, наоборот, не регламентированных законодательством. В данном случае главное придерживаться общих положений и принципов оценки и учета.

В единой учетной политике должны быть отражены методологические основы унификации учетных процессов предприятий группы.

Содержание положения единой учетной политики группы предприятий представлено на рис. 2.

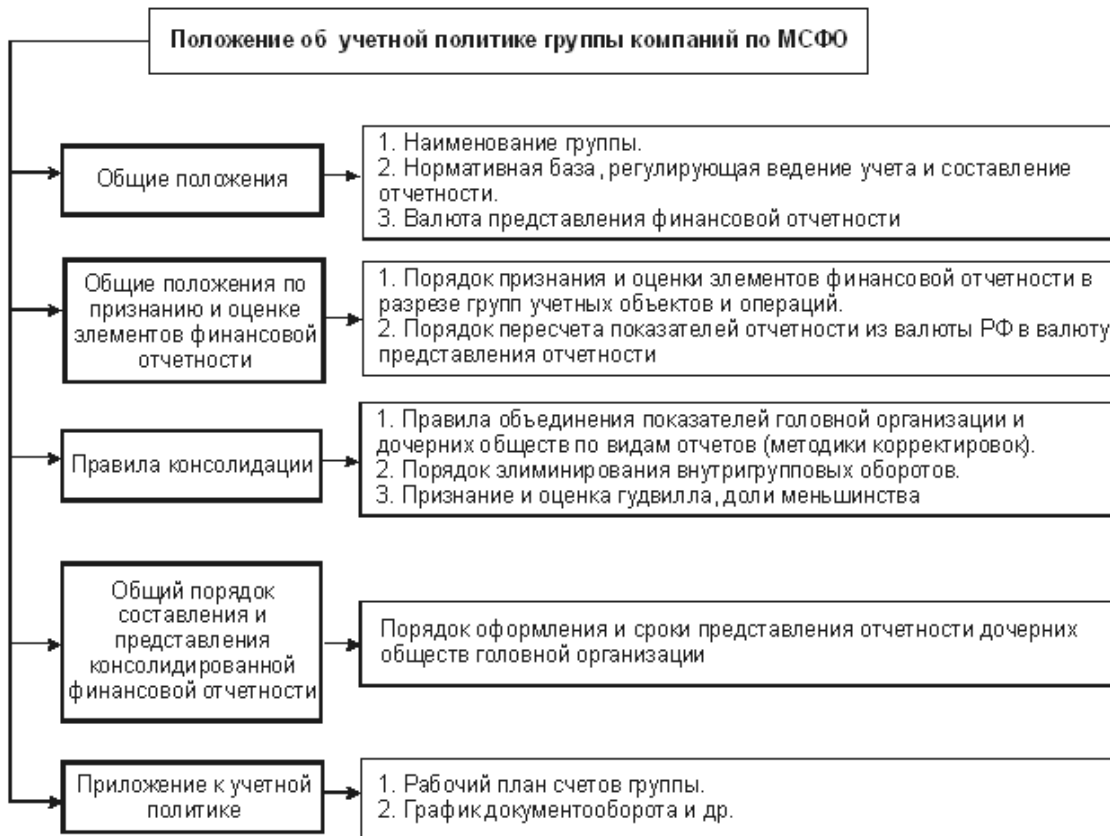


Рис. 2. Содержание положения об учетной политике группы компаний

Как неотъемлемая часть учетной политики и системы регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности единый корпоративный рабочий план счетов бухгалтерского учета не только способствует соблюдению этой учетной политики, но и позволяет в дальнейшем контролировать показатели, необходимые для составления отчетности. Можно выделить ряд задач, которые должен решить единый корпоративный рабочий план счетов. Во-первых, счета бухгалтерского учета в едином плане должны отражать специфические операции, характерные для производственно-хозяйственной деятельности данной группы предприятий. Во-вторых, корпоративный рабочий план счетов группы должен обеспечивать выделение из общего состава тех бухгалтерских данных, которые связаны с осуществлением операций между компаниями, входящими в группу, так как при составлении консолидированной внутригрупповые обороты подлежат исключению.

Корпоративный план счетов должен обладать двумя характеристиками: охватывать в систематизированном виде все объекты оперативного учета и по возможности максимально соответствовать группировке, заложенной в основу плана счетов бухгалтерского учета.

Корпоративный рабочий план счетов бухгалтерского учета группы организаций должен базироваться на Плане счетов, утвержденном к применению Минфином России. Счета бухгалтерского учета должны отражать специфические операции, характерные для производственно-хозяйственной деятельности данной группы организаций. Корпоративный рабочий план счетов не должен ограничиваться только счетами синтетического учета. Он должен систематизировать и группировать субсчета 1-го и 2-го порядка.

Хозяйственные операции между предприятиями группы, должны отражаться на специально выделенном счете и разработанных для этих целей субсчетах, с помощью которых будут отражаться все проводимые внутригрупповые операции. Для этих целей рекомендуется использование счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты». Необходимо разработать такое количество субсчетов 1-го и 2-го порядка для счета 79, которое позволит отразить все возможные виды внутригрупповых расчетов, что в дальнейшем существенно облегчит сбор необходимой для нужд составления сводной бухгалтерской отчетности информации.

Передача информации о каждой проведенной операции между предприятиями груп-

пы должна осуществляться каждый раз по мере проведения хозяйственной операции. Отчетная информация должна передаваться в головную организацию с помощью бухгалтерских проводок на основании извещений (авизо) через вышестоящий уровень управления.

В конце каждого месяца (отчетного периода) структурные подразделения передают на уровень головной организации общую сумму полученных ими доходов в разрезе видов доходов. Элиминирование внутригрупповых расчетов между предприятиями группы и головной организацией происходит до момента агрегирования форм отчетности.

После исключения внутригрупповых расчетов и подготовки отчетности каждого предприятия необходимо проведение консолидирования форм отчетности.

Необходимо учитывать тот факт, что на сегодняшний день ведение бухгалтерского учета и составление отчетности автоматизировано, процесс консолидации отчетности происходит также с помощью программного обеспечения. Следовательно, составление внутригрупповой отчетности должно происходить с использованием тех программных продуктов, с помощью которых происходит ведение бухгалтерского учета.

Единая методика учета и разработка единого плана счетов создает основу для внедрения корпоративной автоматизированной системы учета.

На сегодняшний день, к сожалению, отсутствует практика ведения бухгалтерского учета составления бухгалтерской отчетности и внутригрупповой отчетности в одном программном продукте. На практике происходит механический перенос данных бухгалтерского учета во внутригрупповые отчетные формы. Для решения этой проблемы группе предпри-

ятий предлагается использовать специальную систему построения аналитического учета, при которой данные для составления внутригрупповой отчетности будут переноситься из регистров бухгалтерского учета.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что новые подходы к объединению отчетности группы предприятий, отвергнувшие элементарное постатейное суммирование, обозначили ранее не возникавшую проблему – откуда брать информацию для консолидированной отчетности. Как правило, из стандартной бухгалтерской отчетности трудно получить данные о взаимном участии предприятий группы, которые бы в полном объеме обеспечили потребности всех групп пользователей информации. Поэтому на предприятиях, объединенных в группу, возникает объективная потребность в ведении внутригруппового учета. Правильно сформированная база первичной информации по каждому отдельному предприятию группы является залогом достоверности консолидированной отчетности группы предприятий.

Внутригрупповая отчетность позволяет группам компаний представить своим пользователям полноценную прозрачную консолидированную финансовую отчетность об имущественном и финансовом положении группы, результатах ее финансово-экономической деятельности на внутреннем и международных рынках, строить прогнозы на краткосрочный и долгосрочный периоды работы, эффективно представлять свою «привлекательность» для инвестиционных вложений со стороны отечественных и зарубежных инвесторов, что способствует развитию рыночной экономики России и позиционированию потенциала страны в рамках международного экономического сотрудничества.

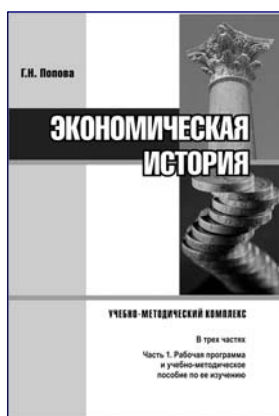


## ИЗДАНИЯ ОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Приобрести книги можно:

- непосредственно в издательстве ОмГУ;
- в книжном киоске ЦДПП (2 корпус ОмГУ, 1 этаж);
- в магазинах «Академкнига»;
- наложенным платежом по почте, направив заказ по e-mail: karpova@univer.omsk.su;
- по предоплате, безналичным перечислением, направив заказ по e-mail: karpova@univer.omsk.su и указав реквизиты своей организации.

В этом случае книги будут отправлены по почте заказной бандеролью после поступления средств на счет ОмГУ.



*Попова Г.Н. Экономическая история: учебно-методический комплекс: в 3 ч. – Ч. 1: Рабочая программа и учебно-методическое пособие по ее изучению. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 492 с. (переплет)*

Первая часть учебно-методического комплекса содержит рабочую программу, которая представлена тематическим планом дисциплины, содержанием тем, перечнем семинарских занятий, и методические указания по освоению программы, включающие по каждому ее разделу цели и задачи изучения, контрольные вопросы, планы семинарских занятий, темы рефератов, докладов, сообщений и списки рекомендуемой литературы. Даны указания по контролю знаний и практических навыков, перечень вопросов к зачету (экзамену) и информационно-методическое обеспечение по всей дисциплине.

Разработано в соответствии с Государственным образовательным стандартом, предусматривающим изучение этой дисциплины.

Для студентов специальностей 060100 «Экономическая теория и предпринимательство», 061000 «Государственное и муниципальное управление», 060200 «Экономика труда».

*Елкин С.Е. Бухгалтерский учет в кредитных организациях: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 240 с. (переплет)*

Представлены в сжатом, систематизированном виде теоретические положения по ведению бухгалтерского учета в кредитных организациях, дан комментарий нормативных документов. Изложение нормативных положений подкреплено типовыми бухгалтерскими проводками и контрольными вопросами, что способствует формированию у студентов комплексного понимания построения системы бухгалтерского учета и отчетности в коммерческом банке и выработке практических навыков по решению основных проблем, связанных с ведением бухгалтерского учета и отчетности в кредитных организациях.

Учебное пособие выполнено при информационной поддержке компании «Консультант Плюс» с учетом требований вступающего в силу с 1 января 2008 г. Положения Банка России от 26 марта 2007 г. № 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ».

Предназначено для использования в изучении курсов «Бухгалтерский учет в коммерческом банке», «Отчетность в коммерческом банке», «Анализ деятельности коммерческого банка», «Аудит банков», на практических занятиях и для самостоятельной работы студентов всех форм обучения.





*Мухаровский Н.В. Экономическая теория фирмы: учебное пособие.* – 2-е изд., перераб. и доп. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 287 с. (Гриф УМО) (переплет)

В пособии рассматриваются ключевые проблемы функционирования фирмы в условиях рыночной экономики в соответствии с законодательством РФ и Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования.

Для студентов высших учебных заведений экономических специальностей, слушателей учебных заведений по подготовке и переподготовке экономических кадров, преподавателей, а также предпринимателей.

**Контроллинг и аудит персонала:** учебник / под ред. В.С. Половинко. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 672 с. (Сер. «Учебные издания Омского университета») (переплет)

Комплексный подход к контроллингу и аудиту персонала отражает теоретические положения и методические разработки омской научной школы управления персоналом. Подробно рассмотрены исходные теоретико-методологические положения контроллинга и аудита персонала, включающие различные подходы к исследуемым объектам, цели и задачи, анализ субъектов и объектов контроллинга, методологию аудита системы управления персоналом. Даны основы формирования информационной базы аудита и контроллинга персонала. Особое внимание уделено технологическим основам проведения аудита трудового потенциала, трудовых процессов, отдельных функций и системы управления персоналом в целом.

Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов, а также руководителей организаций и специалистов по управлению персоналом.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области национальной экономики и экономики труда в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080104 «Экономика труда» и другим экономическим специальностям.



*Синявец Т.Д. Экономические основы социальной работы: учебное пособие для студентов специальности 350500 «Социальная работа».* – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 268 с. (переплет)

В учебном пособии освещено содержание учебной дисциплины «Экономические основы социальной работы» с учетом уровня знаний студентов неэкономических специальностей.

Рассмотрены исходные теоретико-методологические положения экономики организаций социальной сферы, включающие изложение основ социальной организации общества, целей и задач социальной экономики и социально-экономической политики государства.

Особое внимание уделено экономическим основам организации деятельности и управления учреждениями (организациями) социальной защиты, в том числе организаций социального обеспечения населения. В пособии представлены исследования деятельности как российских, так и зарубежных организаций социальной сферы для анализа и использования их опыта в повышении результативности работы и создании новых видов некоммерческих организаций в Российской Федерации.

Пособие соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта.

Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов, а также руководителей и специалистов организаций социальной сферы.





*Свердлина Е.Б. Экономический анализ: конспект лекций* (для студентов экономического факультета заочной, очно-заочной и заочно-ускоренной формы обучения). – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 144 с. (обложка)

Конспект лекций составлен в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования к специальностям экономического профиля, предназначен для организации самостоятельной работы студентов по овладению теоретическим материалом учебной дисциплины «Экономический анализ».

Конспект лекций представлен в виде слайдов, сопровождается дополнительным материалом в приложениях, содержит экзаменационные вопросы по дисциплине, список рекомендуемой литературы.

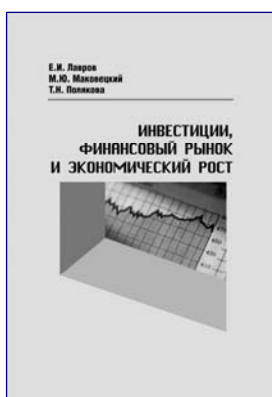
Для студентов экономического факультета заочной, очно-заочной и заочно-ускоренной формы обучения. Может быть полезен практикующим экономистам, бухгалтерам, финансовым менеджерам и аудиторам.

*Осташенко Е.Г. Налоговый учет, отчетность и аудит: учебное пособие.* – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 192 с. (переплет)

Настоящее учебное пособие подготовлено в соответствии с требованиями Государственного образца стандарта высшего профессионального образования по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение» и программной дисциплиной «Налоговый учет, отчетность и аудит».

Пособие включает 9 тем, контрольные вопросы и ситуационные задачи, содержит теоретические основы и действующий механизм ведения налогового учета. Дана характеристика применяемых форм аналитических регистров налогового учета. Рассматриваются методологические вопросы, а также технические приемы составления налоговой отчетности. Подробно рассматривается нормативное регулирование и методика налогового аудита.

Предназначено для студентов очной и заочной форм обучения специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Налоги и налогообложение».



*Лавров Е.И., Маковецкий М.Ю., Полякова Т.Н. Инвестиции, финансовый рынок и экономический рост: монография.* – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 500 с. (переплет)

Рассматриваются теоретические и прикладные проблемы инвестирования как необходимой предпосылки реализации стратегии устойчивого экономического роста. Особое внимание уделяется роли финансового рынка, применению его инструментов для привлечения инвестиционных ресурсов, а также характеру его функционирования в промышленно развитых странах и в Российской Федерации. Анализируются проблемы и определяются перспективы использования ценных бумаг для мобилизации свободных денежных средств инвесторов.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, сотрудников банков, инвестиционных компаний, организаций – профессиональных участников рынка ценных бумаг, руководителей предприятий всех форм собственности, специалистов в области финансов и рынка ценных бумаг.



*Лавров Е.И., Маковецкий М.Ю. Макроэкономика: Макроэкономическая динамика: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 160 с.*

Рассматриваются общие закономерности циклического развития экономических систем, раскрывается феномен безработицы как формы проявления макроэкономического неравновесия, анализируется инфляция как одна из форм макроэкономической нестабильности, а также исследуются теоретические аспекты экономического роста и его факторы.

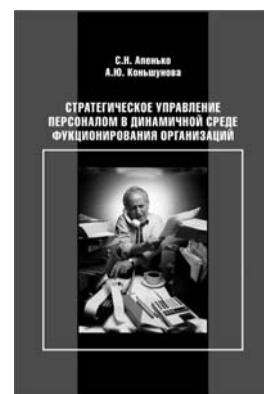
Предложенные тестовые задания можно использовать для текущего, промежуточного и итогового контроля знаний.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, а также всех интересующихся современными макроэкономическими проблемами.

*Апенько С.Н., Коньшунова А.Ю. Стратегическое управление персоналом в динамичной среде функционирования организаций: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. – 292 с. (переплет)*

Исследуются вопросы сущности, содержания, разработки и внедрения стратегического персонала в условиях различной степени динамичности среды функционирования организаций. Стратегическое управление персоналом изучается как процесс, состоящий из совокупности этапов, важнейшим из которых является анализ среды; в соответствии с этим уточняется понятие среды управления персоналом, выделяются структурные элементы среды, анализируются ее основные характеристики – динамичность и неопределенность. Предложены методические основы оценки скорости и степени динамичности среды управления персоналом и описаны результаты их применения на предприятиях. Определены особенности реализации на практике стратегического управления персоналом при различных стратегических целях организации и степенях динамичности среды. Разработаны рекомендации и инструменты внедрения стратегического управления персоналом в практику управленческой деятельности организаций. Материал иллюстрируется результатами мониторинга служб управления персоналом предприятий и организаций Омска, а также результатами углубленного изучения передового опыта по стратегическому управлению персоналом ряда омских предприятий.

Для научных работников, аспирантов, преподавателей, студентов, изучающих экономику и менеджмент, а также руководителей и специалистов служб управления персоналом.



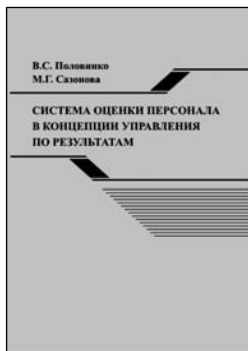
*Елкин С.Е. Отчетность кредитных организаций: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 376 с. (переплет)*

Рассматривается отчетность кредитных организаций, описываются основные процедуры по составлению основных отчетных форм. Содержится информация о правилах составления и применения отчетных данных кредитных организаций в процессе перехода на МСФО. В приложении представлены типовые формы отчетности.

Изложение нормативных положений подкреплено типовыми бухгалтерскими проводками и контрольными вопросами, что способствует формированию у студентов комплексного понимания построения системы бухгалтерского учета и отчетности в коммерческом банке и выработке практических навыков по решению основных проблем, связанных с ведением бухгалтерского учета и отчетности в кредитных организациях.

Учебное пособие выполнено при информационной поддержке компании «Консультант Плюс» с учетом требований вступающего в силу с 1 января 2008 г. Положения Банка России от 26 марта 2007 г. № 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ».

Предназначено для использования в изучении курсов «Бухгалтерский учет в коммерческом банке», «Отчетность в коммерческом банке», «Анализ деятельности коммерческого банка», «Аудит банков», на практических занятиях и для самостоятельной работы студентов всех форм обучения.



*Половинко В.С., Сазонова М.Г. Система оценки персонала в концепции управления по результатам: монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 256 с. (переплет)*

Развиваются теоретические аспекты содержания и структуры оценки персонала с позиции реализации концепции управления по результатам. Разработана совокупность методических инструментов по оценке ключевых показателей деятельности (результативности) с использованием методики Центра оценки. Представлен алгоритм выявления ключевых показателей деятельности персонала и полное методическое обеспечение его реализации.

Результаты основываются на обширном эмпирическом материале и обобщении опыта авторов в реализации консалтинговых проектов по рассматриваемой теме.

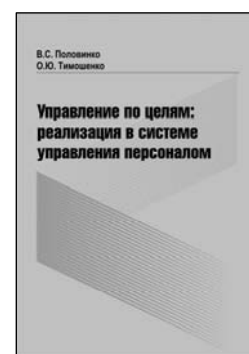
Для студентов экономических специальностей, может быть использована руководителями организаций, менеджерами по персоналу, консалтинговыми организациями, в системе подготовки и повышения квалификации.

*Половинко В.С., Тимошенко О.Ю. Управление по целям: реализация в системе управления персоналом. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 208 с. (переплет)*

Обосновывается взаимовлияние концепции управления по результатам и системы управления персоналом. Представлены механизмы реализации управления по целям в управлении персоналом, среди которых наиболее подробно рассмотрены вопросы целеполагания, выделения ключевых показателей деятельности. Предлагается авторский взгляд на проблему измерения производительности управленческого труда, на эффективность службы управления персоналом.

Выводы, рекомендации, методики базируются на обширном эмпирическом материале, опыте консалтинговой работы.

Для руководителей организаций, топ-менеджеров, менеджеров по персоналу. Можно также использовать в системе подготовки и повышения квалификации.



**Направления повышения конкурентоспособности экономических субъектов в условиях интеграции России в систему мирохозяйственных связей: монография / [А.Н. Береговских и др.]; науч. ред. Ю.П. Дусь, Г.Д. Боуш; Мин-во экономики Омской обл., Мин-во образования и науки РФ, Федеральное агентство по образованию, Ом. гос. ун-т. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008. – 530 с. – (Научные труды кафедры международных экономических отношений Омского государственного университета; вып. 1) (переплет)**

Рассматриваются такие направления повышения конкурентоспособности экономических субъектов, как государственная промышленная политика, региональная инвестиционная политика, кластерные образования в экономике, градостроительное проектирование территорий, контроллинг человеческих ресурсов, миграционная политика, инфраструктура товарного рынка. Излагается зарубежный опыт государственной промышленной политики, организации национальных инновационных систем, кластеризации региональной и национальной экономики, разработки и реализации государственных программ повышения конкурентоспособности регионов.

Содержатся материалы, результирующие исследования преподавателей кафедры международных экономических отношений Омского госуниверситета и их соавторов за последние несколько лет.

Для исследователей, преподавателей, студентов, а также практических работников, интересующихся актуальными проблемами повышения конкурентоспособности экономических субъектов разных уровней: вузов, предприятий, отраслей, регионов, страны.



*Рой О.М., Бреусова А.Г. Стратегическое территориальное управление: бизнес-стратегии территориальных образований:* монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 244 с.

Рассматриваются вопросы организации стратегического территориального управления в России, выявляется взаимосвязь корпоративного и территориального управления, определяются условия налаживания эффективного планирования развития территориальных образований в стране, а также технологии, используемые в разработке и реализации стратегического планирования.

Для студентов и магистрантов, обучающихся по направлению «Менеджмент», специалистов органов государственного и муниципального управления.

*Исаева Е.В., Ковалёв А.И. Информационное обеспечение управления маркетингом:* монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 256 с. (переплет)

Данная монография посвящена проблемам информационного обеспечения деятельности руководителей и специалистов в области маркетинга. Рассмотрены теоретические и методические вопросы построения маркетинговой информационной системы (МИС). Детально анализируются показатели оценки внешней и внутренней среды компании посредством маркетингового аудита. Описанные технологии создания МИС сопровождаются изложением методов сбора и анализа информации.

Для специалистов в области маркетинга и управления, аспирантов, студентов и преподавателей вузов.



*Огорелкова Н.В. Инструменты региональной инвестиционно-промышленной политики:* монография. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – 168 с. (обложка)

Рассмотрены методологические подходы к формированию инвестиционной политики в региональном промышленном комплексе, а также инструменты инвестиционно-промышленной политики на данном уровне. Осуществлен анализ инвестиционных процессов в промышленном комплексе Омской области за период 1991–2005 гг. Выявлены факторы, влияющие на формирование инвестиционных процессов в региональном промышленном комплексе, построены соответствующие инвестиционные модели.

Для научных работников, аспирантов, студентов, представителей государственных и муниципальных органов исполнительной власти.

*Лаврова Л.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность:* учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 160 с. (переплет)

Рассмотрены теоретические основы сущности и содержания бухгалтерской (финансовой) отчетности на современном этапе. Представлены основные процедуры ведения и составления бухгалтерской отчетности, а также основы трансформации российской отчетности в отчетность, составляемую в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Включены контрольные вопросы для подготовки к итоговому контролю.

Подготовлено в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта ВПО по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение» и программной дисциплиной «Бухгалтерская (финансовая) отчетность».

Для студентов очной и заочной форм обучения специальностей «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение», «Экономическая теория».





*Кужева С.Н. Методы исследования систем управления: учебное пособие.* – Омск: Изд-во ОмГУ, 2009. – 251 с. (переплет)

Логика пособия выдержана в направлении конкретизации методологии научного исследования, специфики методов исследования, особенностей и областей их применения. К каждому разделу приведены вопросы для самоконтроля, а также списки литературы.

Для студентов экономического факультета ОмГУ (специальность 061100 «Менеджмент организации» и др.). Будет полезно магистрантам, аспирантам и специалистам, интересующимся проблемами использования различных подходов и методов исследования систем управления организацией.



*Стукен Т.Ю. Трудовые отношения в России: состояние и динамика неравенства: монография / под науч. ред. В.С. Половинко.* – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2008. – 224 с. (переплет)

Рассматриваются вопросы функционирования системы трудовых отношений в современных условиях. Представлены классификация неравенств, факторы и последовательность их формирования. Особое внимание уделено дискриминации как специфическому трудовому отношению и виду неравенства. Дана сравнительная эмпирическая оценка уровня неравенства в трудовых отношениях в России и зарубежных странах, а также влияния формальных и неформальных институциональных норм на неравенство. Сформулированы и раскрыты основные направления оптимизации неравенства и снижения дискриминации в трудовых отношениях.

Для научных работников, практиков, занимающихся вопросами регулирования трудовых отношений, аспирантов и студентов экономических специальностей.



*Методологический и функциональный аспекты неэмиссионных ценных бумаг: монография / Р.Т. Балакина, И.Г. Горловская, Л.В. Завьялова, и др.* – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 179 с. (переплет)

Рассмотрены основные разновидности неэмиссионных ценных бумаг: депозитные и сберегательные сертификаты, чеки, коносамент, складское свидетельство, ипотечный сертификат участия, закладная, инвестиционные паи, векселя. Дана методология, предложены классификации, исследованы сущность, виды и нормативное регулирование неэмиссионных ценных бумаг.

Для научных работников, студентов, магистрантов, аспирантов, интересующихся современными проблемами рынка ценных бумаг.



*Лаврова Л.А. Экономический рост и человеческий капитал: монография / науч. ред. Р.Г. Смелик.* – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 196 с. (переплет)

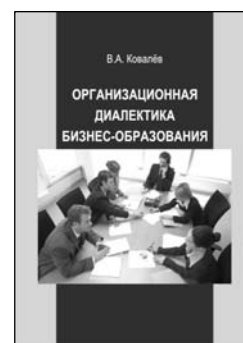
Монография посвящена исследованию ключевого фактора роста пост-индустриальной экономики – человеческого капитала. Определяется его влияние на экономический рост. Обосновывается главный инструмент дальнейшего роста экономики – инвестирование результатов экономического роста в человеческий капитал.

Адресована студентам, аспирантам, преподавателям экономических специальностей.

*Ковалев В.А.* **Организационная диалектика бизнес-образования:** монография. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 238 с. (переплет)

Рассматриваются вопросы формирования системы бизнес-образования в России, определяются условия взаимодействия субъектов рынка образовательных услуг. Проанализирован зарубежный опыт организации бизнес-образования.

Для исследователей, преподавателей, студентов, руководителей образовательных структур.



*Карпов А.Л.* **Конкурентоспособность: тактика и стратегия промышленного предприятия:** монография. – Омск: Омск. гос. ун-т, 2009. – 180 с. (переплет)

Рассматриваются теоретические и практические вопросы конкуренции и конкурентоспособности на уровне промышленного предприятия и её продуктов. Анализируются основные понятия и категории, связанные с конкуренцией, дается широкое описание конкурентного пространства предприятия, изучается влияние изменений внешней среды и неопределенности на выбор предприятия, проводится разделение между тактическими и стратегическими действиями предприятия, дается классификация ограничений конкурентных действий.

Для научных работников, исследующих проблемы конкуренции и конкурентоспособности экономики России, специалистов, преподавателей, аспирантов, студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.



*Лунёва Е.А., Ковалёв В.А., Исаева Е.В.* **Организация маркетинга на предприятии:** учебное пособие: для студентов, обучающихся по специальности 080111.65 «Маркетинг» / под ред. А.И. Ковалёва. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 224 с. (переплет)

Рассматриваются основные аспекты организации маркетинга на предприятии, анализируются элементы организации маркетинга в сфере услуг и на промышленном предприятии, методы и инструменты формирования организационной структуры отдела маркетинга, этапы маркетингового планирования, методы оценки эффективности маркетинга на предприятии.

Для студентов и аспирантов, обучающихся по специальности «Маркетинг», а также для преподавателей маркетинговых дисциплин. Пособие может быть полезно менеджерам среднего и высшего звена, сотрудникам маркетинговых и рекламных подразделений фирм, консультантам.



*Реутова И.М.* **Бюджетная система:** конспект лекций (для студентов специальности 080105.65 «Финансы и кредит» экономического факультета). – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2009. – 184 с. (обложка)

В пособии рассматриваются теоретические и практические вопросы формирования и функционирования бюджетной системы РФ. На основе Бюджетного кодекса РФ и других действующих документов изложены экономическое содержание бюджета, принципы построения бюджетной системы, порядок формирования и исполнения бюджетов разных уровней, учтены последние изменения, внесенные Бюджетным кодексом РФ. Отражен порядок бюджетного планирования доходов и расходов бюджетов.

Для студентов экономического факультета специальности «Финансы и кредит» всех форм обучения.



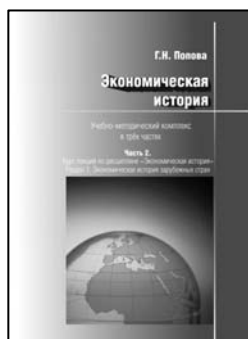


**Россия в мировых экономических процессах:** монография / [О.А. Авдеева и др.]; отв. ред. Г.Д. Боуш; Мин-во образования и науки РФ, Ом. гос. ун-т. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2010. – 476 с. – (Научные труды кафедры международных экономических отношений Омского государственного университета; вып. 4) (переплет)

Рассматриваются вопросы интеграции российских субъектов в мировую экономическую систему, отражения тенденций мировых экономических процессов в российских реалиях.

Содержатся материалы, результирующие исследования коллектива преподавателей и студентов кафедры международных экономических отношений Омского госуниверситета за последние несколько лет.

Для исследователей, преподавателей, студентов, а также практических работников, интересующихся актуальными проблемами мирового экономического развития и участия России в мировых экономических процессах.



**Попова Г.Н. Экономическая история:** учебно-методический комплекс: в 3 ч. – Ч. 2: Курс лекций. Раздел 1: Экономическая история зарубежных стран. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2010. – 392 с. (переплет)

Вторая часть учебно-методического комплекса в первом своем разделе содержит курс лекций по экономической истории зарубежных стран, который по каждой рассматриваемой теме полностью представлен в оригинальной форме структурно-логических схем, позволяющих акцентировать внимание студентов на ключевых положениях изучаемых вопросов и облегчающих усвоение ими основных характеристик объектов экономической истории.

В работе рассматривается экономика различных стран в пределах соответствующих эпох, начиная с древних цивилизаций и до начала XXI в. Подробно исследуются не только социально-экономические, но и геоэкономические, геополитические, технико-технологические и иные аспекты общественного развития.

Разработано в соответствии с Государственным образовательным стандартом для студентов специальностей 060100 «Экономическая теория и предпринимательство», 061000 «Государственное и муниципальное управление», 060200 «Экономика труда».

Получить дополнительную информацию о наших книгах и планах, высказать свои пожелания и задать вопросы можно, посетив сайт издательства в сети Интернет: <http://www.omsu.ru>

Издательство Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского приглашает к сотрудничеству авторов образовательной и научной литературы.

По всем вопросам обращаться:  
Издательство Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского  
644077, г. Омск-77, пр. Мира, 55а, тел: (3812) 67-32-55, 64-30-61  
факс: (3812) 22-36-41 (с пометкой: для издательства)  
e-mail: [skv@adm.omsu.omskreg.ru](mailto:skv@adm.omsu.omskreg.ru)

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

---

**Айтхожина Гульнар Сейтахметовна** – доцент кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: janat14@mail.ru

**Артемьева Виктория Сергеевна** – аспирант Новосибирского государственного университета экономики и управления; e-mail: artemyeva\_vs@mail.ru

**Богославец Татьяна Николаевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; г. Омск, пл. Лицкевича, 1, каб. 309.

**Боуш Галина Дмитриевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры международных экономических отношений Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: gboush@narod.ru

**Бычкова Алла Николаевна** – аспирант кафедры «Экономика» Омского государственного университета путей сообщения; e-mail: albych@yandex.ru

**Воловиков Борис Петрович** – канд. тех. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Омского института (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета; e-mail: V-boris-P@rambler.ru

**Галюкшова Тамара Викторовна** – доцент кафедры экономики и организации производства Омского государственного института сервиса; e-mail: tamara\_nalog@mail.ru

**Гусельникова Елена Валентиновна** – ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Омского государственного института сервиса; e-mail: eguselnikova@yandex.ru

**Догадова Елена Александровна** – доцент кафедры финансов и кредита Омского государственного университета путей сообщения; e-mail: dogadovaelena@mail.ru

**Евсеев Сергей Викторович** – канд. экон. наук, доцент кафедры региональной экономики и управления территориями Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: shuk86@mail.ru

**Елкина Ольга Сергеевна** – канд. экон. наук, доцент Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: phdElkina@mail.ru

**Завьялова Лилия Владимировна** – ст. преподаватель кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: zav@eco.univer.omsk.su

**Иванова Татьяна Викторовна** – аспирант кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: kuzn83@mail.ru

**Кальней Максим Геннадьевич** – канд. юрид. наук, заместитель начальника отдела финансового мониторинга и валютного контроля Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Омской области; e-mail: kalneimg@mail.ru

**Карпенко Ольга Анатольевна** – аспирант Самарского государственного экономического университета; e-mail: lvls@mail.ru

**Карпов Альберт Леонидович** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: <kal@econ.omsk.omskreg.ru>

**Кириченко Анастасия Владимировна** – преподаватель Омского государственного института сервиса; e-mail: kirav5@mail.ru

**Лапина Татьяна Александровна** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и социологии труда Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: Lapina@eco.univer.omsk.su

**Левченко Лариса Владимировна** – канд. экон. наук, доцент Самарского государственного экономического университета; e-mail: lvls@mail.ru

**Миллер Александр Емельянович** – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: <Miller@Eco.Univer.Omsk.SU>

**Миллер Максим Александрович** – канд. экон. наук., доцент кафедры экономики и социологии труда Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: millerma@yandex.ru

**Миронова Марина Николаевна** – канд. геогр. наук, доцент кафедры региональной экономики и географии Российского университета дружбы народов, г. Москва; e-mail: mirmar@yandex.ru

**Осипов Алексей Сергеевич** – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; г. Омск, пл. Лицкевича, 1, каб. 211.

**Парыгина Надежда Михайловна** – ст. преподаватель Омского филиала Академии казначейства при Министерстве финансов РФ; e-mail: parigina07@mail.ru

**Попович Алексей Миронович** – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; г. Омск, пл. Лицкевича, 1, каб. 211.

**Реутова Ирина Михайловна** – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; irinareu@mail.ru

**Родина Лариса Александровна** – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики, налогов и налогообложения Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: Rodina@Eco.Univer.Omsk.su



**Рой Олег Михайлович** – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой региональной экономики и управления территориями Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: roi\_omsk@mail.ru

**Сабельфельд Татьяна Викторовна** – ст. преподаватель Алтайской академии экономики и права, г. Барнаул; e-mail: fin@aael.altai.ru

**Синявец Татьяна Дмитриевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и социологии труда Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: omtibonn@rambler.ru.

**Соловьев Юрий Владимирович** – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: ysolovyev@yandex.ru

**Стукен Татьяна Юрьевна** – д-р экон. наук, профессор Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: eles@rambler.ru

**Тевелевич Александр Евгеньевич** – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: aet2000@mail.ru

**Ткачева Екатерина Викторовна** – студентка Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: ekvt88@mail.ru

**Тодоров Сергей Николаевич** – научный сотрудник Сибирского научно-исследовательского института сельского хозяйства СО РАСХНаук; e-mail: sibniich@bk.ru

**Чечукова Яна Николаевна** – аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского; e-mail: sotcons@omskcity.com

**Швецов Юрий Геннадьевич** – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов и кредита Алтайской академии экономики и права; г. Барнаул, пр. Калинина, 15В.

**Щукин Евгений Юрьевич** – аспирант кафедры финансового менеджмента ОмГАУ; e-mail: shuk86@mail.ru

**Яновская Марина Васильевна** – аспирант Сибирской автомобильно-дорожной академии, г. Омск; 644043, г. Омск -43, ул. 5 Армии, д.10/1, кв. 53.

## ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

---

1. Журнал выходит 4 раза в год (ежеквартально). Формат А4. Объем номера – около 200 страниц. Состоит из разделов:
  - Проблемы экономической теории и предпринимательства;
  - Региональная экономика и управление территориями;
  - Социально-трудовые отношения и процессы;
  - Теория и практика управления;
  - Управленческое и маркетинговое консультирование;
  - Современные проблемы финансов и кредита;
  - Налоговая политика на современном этапе;
  - Бухгалтерский учет, анализ и аудит: вопросы теории и практики;
  - Проба пера.
2. Статьи сдаются ответственному редактору в электронном и распечатанном варианте или пересылаются по e-mail: vestnic@omeco.ru.
3. Объем статьи для докторантов, кандидатов и докторов до 1 п. л., для других авторов – до 0,8 п. л. Плата за публикацию рукописей, в том числе аспирантов, не взимается.
4. Статьи рецензируются (рецензия специалиста из сторонней организации). Список рецензентов, опубликован на сайте экономического факультета ОмГУ ([www.omeco.ru](http://www.omeco.ru)).
5. Статьи, получившие отрицательные рецензии возвращаются авторам (вместе с рецензией). Статьи с превышением норм технических погрешностей и ошибок в номер не включаются.
6. Статьи должны содержать название, Ф.И.О. и место работы автора, аннотацию на русском и английском языках (4–5 предложений, 11 кегль), а также 4–5 ключевых слов и УДК.
7. Точки зрения автора(ов) и редколлегии могут не совпадать.
8. Ответственность за достоверность фактов и статистических данных, а также корректность использования материалов из других источников несет автор.
9. Общие требования. Текст набирается через 1,5 интервала, 12 кеглем в MS WORD Times New Roman, поля – 20 мм со всех сторон. В верхнем правом углу листа ставится УДК. Название статьи – прописными буквами (жирным шрифтом по центру). Ф.И.О. автора(ов) (жирным курсивом), место работы автора (курсивом по центру). Ниже через строку – аннотация на русском и английском языках (объемом 2–4 строки, 11 кегль), затем ключевые слова на русском и английском языках. Сноски оформляются цифрами в квадратных скобках (например, [1]) по тексту и приводятся в конце статьи в порядке их упоминания в тексте. В основном тексте допускается не более трех таблиц и рисунков. Буква Ё употребляется согласно действующим правилам орфографии: 1. Когда необходимо предупредить неверное чтение и понимание слова, например: *узнаём* в отличие от *узнаем*; *всё* в отличие от *все*; *совершённый* (причастие) в отличие от *совершенный* (прилагательное); *Фёдоров* в отличие от *Федоров*. 2. Когда надо указать произношение малоизвестного слова, например: река *Олёкма*. 3. В терминах для указания места ударения и правильного произношения. Во всех случаях, которые не оговорены выше, допускается замена Ё на Е. Материалы подписывает автор. Сведения об авторе должны содержать: Ф.И.О. (полностью), место работы, должность, адрес, контактный телефон, эл. адрес.

ЖДЕМ ВАШИХ МАТЕРИАЛОВ!