Вопросы экономики и права

№ 8
2014

Редакционный совет:
А.П. Торшин - председатель редакционного совета, заместитель Председателя Совета Федерации, кандидат юридических наук
Е.М. Ашмарина - доктор юридических наук, профессор
А.Г. Лисицын-Светланов - директор Института государства и права Российской академии наук, доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН
В.Н. Викторов - первый заместитель руководителя Аппарата Совета Федерации, доктор экономических наук, профессор
Ю.В. Голик - доктор юридических наук, профессор
В.А. Гамза - первый вице-президент Ассоциации региональных банков "Россия", кандидат юридических наук, кандидат экономических наук
С.Н. Сильвестров - заместитель директора Института экономики Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор
А.В. Мещеров - главный редактор журнала "Экономические науки", доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:
Е.М. Ашмарина - главный редактор журнала "Вопросы экономики и права", доктор юридических наук, профессор
О.Ю. Бакаева - зав. кафедрой публичного права Саратовского государственного социально-экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Болгова - доктор юридических наук, профессор
Ю.В. Ильин - руководитель секретариата Первого заместителя Совета Федерации
А.А. Ливеровский - декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК), доктор экономических наук, профессор
И.В. Рукавишникова - декан юридического факультета Ростовского государственного экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Симонов - начальник инспекции Счетной палаты Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор

Подписной индекс **70180 (Агентство "Роспечать")**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций, связи и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Главный редактор доктор юридических наук, профессор **Е.М. Ашмарина**

Ответственный секретарь редакции доктор юридических наук, профессор **В.В. Болгова**

Редактор *И.Н. Лошкарева*
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

Учредитель - ООО "Экономические науки"
(125252, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

© Вопросы экономики и права, 2014

Подписано в печать 29.07.2014 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 27,44 (29,5). Уч.-изд. л. 32,78. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

Ганага В.В. Кейнсианство в браке: правовые гарантии инвестирования (опыт Германии) 7
Глотина И.М. Киберпреступность: основные проявления и экономические последствия 11
Трощинский П.В., Чжао Чжучэн. Правовая система и финансово-банковский сектор Китайской Республики на Тайване 16
Сорокин А.Г. О значении юридической практики 22
Войниканис Е.А. Роль антимонопольного регулирования в развитии парадигмы интеллектуальных прав 26
Бурдонова О.В. Обзор практики по Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" 29

УГОЛОВНОЕ ПРАВО

Ефремова И.А. Основания классификации уголовных наказаний 33

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Коновалова М.Е. Развитие малого и среднего предпринимательства как основа модернизационного процесса в Самарской области 39
Иванова Ю.А. Становление институтов собственности и конкуренции как условие рыночных преобразований ресурсоориентированной экономики России 43
Фахрутдинова Е.В., Колесникова Ю.С. Классификация объектов нематериальной собственности 49
Ермолаев К.Н., Латыпов А.Р. Возникновение и развитие института акционерной собственности как важнейший фактор генезиса титульного капитала 54
Желаева С.Э. Понятие и свойства экономической формы времени с позиции общенаучных концепций 59
Иванов С.А. Долгосрочные инвестиции в условиях российской институциональной среды 64
Коновалова М.Е., Кузьмина О.Ю., Пронина Е.Ю. Оценка интеллектуального потенциала региона 70

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Зубрилин Е.В. Результативность отношений государственно-частного партнерства 75
Салихов И.Ф., Яковлев В.Ю. Роль малых компаний в инновационном развитии бизнеса сферы нефтедобычи в Российской Федерации 80
Удальцова Н.Л., Басаев З.В. Источники финансирования инновационных проектов в России и за рубежом 85
Панова Т.В. Смешанная экономика как базис становления и функционирования ГЧП 89
Козлова С.В. Преодоление деструктивных тенденций и повышение эффективности управления земельными отношениями в России 93
Берова Ф.Ж., Бакаева З.Р., Думанова А.Х., Яхутлова М.Л. Региональные особенности миграционных процессов и национальная безопасность (на материалах Кабардино-Балкарской Республики) 98

Мухина Е.Р. Теоретические аспекты стратегического управленческого учета как элемента эффективного управления организацией ... 104
Газаева М.Ш., Энеева М.Н. Эволюция модели пространственного развития сельского хозяйства в зависимости от фундаментальных мирохозяйственных процессов ... 110
Биттиева Л.Х., Бозиева Ю.Г., Чапаев А.Б. Правовые и экономические аспекты хозяйственной деятельности органов местного самоуправления ... 115
Дёмин А.В., Строкач Ю.В. Сокращение затрат на себестоимость строительно-монтажных работ ... 119
Кошелев В.А. Механизм управления рисками в строительстве ... 122
Васильев М.А. Стратегический подход к управлению промышленным предприятием ... 128
Козенко З.Н., Пескова Ю.С. Резервы роста производства минеральных удобрений в России ... 133
Чукреева Н.В. Моделирование бизнес-процессов в системе качественного управления фармацевтической деятельностью ... 137
Мороз И.Н., Светлович Т.Г. Нормирование труда медицинских сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи на дому ... 143
Филиппов А.П. Проблемы регулирования контрактных отношений в мегаполисе ... 147
Быстрицкая Я.М. HMD-анализ как один из логистических методов анализа и управления ассортиментом предприятий розничной торговли ... 151
Махнёв Д.В. Ключевые индикаторы инновационного развития Санкт-Петербурга и взаимосвязь между ними ... 156
Халиков А.Л. Анализ рынка труда выпускников вузов: сильные стороны и возможности ... 168

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ
Миронова И.Б. Особенности реализации налоговой политики в регионах России в современных условиях ... 172
Чотчаева М.З. Особенности региональной налоговой политики в условиях федерализма ... 176
Вергун С.С. Мониторинг местных бюджетов (на примере Ростовской области) ... 180
Матвиенко И.И. Межбюджетные отношения регионов Арктической зоны Российской Федерации ... 185
Конева О.В. Инновационный подход к системе управления хозяйствующим субъектом ... 189
Царегородцев И.Д. Институциональная модель лизинга применительно к условиям инновационной экономики ... 194

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА
Миргородская М.Г. Балансовые концепции как методологическая основа формирования бухгалтерской отчетности ... 197
Кузьменко О.А. Развитие стратегического учета и отчетности организаций ... 201
Рыжова Л.И. Порядок формирования первичных документов и учетных регистров отрасли животноводства, вопросы их оптимизации на сельскохозяйственных предприятиях Республики Марий Эл ... 204
Тарасова В.И. Организация налогового аудита в аудиторской фирме ... 210
Ревин Е.А. Проблемы учетно-аналитического обеспечения налоговой политики организаций ... 215

Annotations to the Articles ... 219

ГОСУДАРСТВО
И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Теория и история государства и права

- Уголовное право

КЕЙНСИАНСТВО В БРАКЕ: ПРАВОВЫЕ ГАРАНТИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ (ОПЫТ ГЕРМАНИИ)

© 2014 Ганага Виктория Васильевна
Саратовская государственная юридическая академия
410056, г. Саратов, ул. Вольская, д. 1
E-mail: vganaga@yandex.ru

Обосновано, что государственное регулирование обязанности содержания экономически сильным супругом (бывшим супругом) экономически слабого служит средством государственной поддержки спроса и освоения сбережений населения. В целях улучшения инвестиционного процесса государство, предоставляя гарантии брака, партнерства и законного конкубината, правовыми средствами формирует потребителя и поддерживает производителя. Стабильность обеспечения нуждающегося супруга служит гарантией успешного государственного и частного инвестирования и содействует экономическому росту.

Ключевые слова: Германия, брак, партнерство, спрос, потребление, сбережения, государство, кейнсианство, инвестиции.

В юридической науке новеллы европейского семейного права объясняются в свете основных прав и свобод человека. Равенство мужчин и женщин в семье ученые связывают с активным включением женщин в производственные отношения и предоставлением им равных трудовых прав с мужчинами. Неприкосновенность частной жизни способствует распространению концепции развода-констатации вместо виновного расторжения брака. Легализация однополых браков рассматривается как достижение общественных движений в поддержку меньшинств[1]. Исследователи учитывают влияние демократических ценностей на реформирование брака, но не анализируют брак в условиях регулируемой рыночной экономики. Экономическое значение брака для государства состоит в том, что брак служит приложением активных нормотворческих усилий при регулировании государством таких экономических значений, как потребление, сбережение, инвестиции. В условиях неполной занятости населения государство использует брак для экономии бюджета социальной сферы. Возрастание государственного участия в экономике, усложнение экономической функции государства определяют эволюцию брака.

Джон Кейнс указывал на обязательность государственного участия в стимулировании совокупного спроса. В качестве мер по повышению покупательской способности в период массовой безработицы предлагал общественные работы и социальные платежи. Кейнсианцы признавали необходимость перераспределения доходов общества от богатых к нуждающимся через систему социального обеспечения. Особое значение перераспределение доходов приобретало в периоды экономических кризисов, когда покупательская способность снижалась, и для выхода из кризиса требовались меры по поддержанию совокупного спроса. Кейнсианство распространилось и в Германии[2].

В результате экономического кризиса 1974-1975 гг. в ФРГ увеличилась численность безработных и продолжительность безработицы (в 1976 г. у 17 % безработных она длилась свыше года). В ФРГ в марте 1976 г. из 1,34 млн безработных 400 тыс. чел. не получали пособия[3]. В период 50 -70-х гг. XX в. право на получение пособия по безработице формально было предоставлено новым категориям нуждающихся. Среди безработных были не только промышленные рабочие, но и мелкие ремесленники, фермеры, предприниматели, работники сферы обслуживания, надомного труда. И соответственно, с увеличением безработицы уменьшалась покупательская способность населения и возрастала угроза социальной безопасности государства. Экономике требовались стабилизационные меры, а населению - средства к существованию. Выплата социального пособия нуждающемуся зависела от доходов семьи. Поэтому Германия в целях предупреждения дефицита бюджета и снятия социальной на-

пряженности параллельно с реформированием социального обеспечения реформировала брак.

Государство законодательно сформировало брак как систему прямого распределения средств общества от экономически сильного супруга к экономически слабому. Германское Гражданское Уложение (ГГУ) в редакции 1896 г. основную ответственность за содержание семьи возлагало на мужа. В ходе реформы семейного права в Германии 1976 г. использовалось активное включение женщин в общественное производство. В 1976 г. ФРГ устанавливает равенство мужчины и женщины в семье, в том числе равенство в предоставлении содержания нуждающемуся супругу как в браке, так и после его расторжения.

Реформа 1976 г. затронула расторжение брака. Германское Гражданское Уложение в редакции 1896 г. в качестве основания к разводу предусматривало виновное поведение или душевное расстройство супруга. Невиновному супругу после развода назначалось содержание от виновного супруга. Виновному в разводе супругу содержание не назначалось. В целях социальной безопасности законодательная реформа в Германии послевоенного 1946 г. в качестве основания к разводу сохраняет душевное расстройство, вину супруга и добавляет непоправимый распад брака, подтвержденный трехлетним раздельным жительством супругов. В 1976 г. развод по вине супруга исключен. В качестве единственного основания расторжения брака сохраняется непоправимый распад брака. Универсальная формулировка в большей мере предупреждала появление групп социального риска, поскольку непоправимый распад брака выступал юридически нейтральным основанием для назначения содержания нуждающемуся супругу. Данное основание позволило назначать содержание большему количеству людей, расторгнувших брак, и увеличить покупательскую способность населения.

Франция также использовала брак для преодоления последствий экономического кризиса 1974-1975 гг. В 1975 г. к основанию расторжения брака по вине супруга добавляется юридически нейтральное “прекращение общности”. Во Франции в 1985 г. только 43,13 % разводов совершались на основании вины одного из супругов[4].

Государство решило с помощью брака не только социальную задачу, но и экономическую. Реформирование брака позволило снизить социальную напряженность за счет уменьшения групп социального риска и направить сбережения населения в экономику. В совокупности стабилизационных мероприятий расширение обязанности содержания супругов способствовало увеличению инвестиций и росту производства.

К 70-м гг. XX в. Германия достигла высокого уровня промышленного развития. Наряду с безработицей в Германии увеличилось количество семей с высоким уровнем доходов. По Кейнсу, в странах с высоким промышленным развитием стремление сберегать всегда будет опережать стремление инвестировать. По мере роста доходов люди увеличивают потребление, но в меньшей степени, чем растут доходы. И в составе доходов возрастает удельный вес сбережений.

Государство стремится к равномерному распределению средств в семьях с высоким уровнем доходов, содействуя высокой покупательской способности и преодолению склонности к сбережению. В 1976 г. Германия вводит норму о назначении содержания бывшему супругу в соответствии с уровнем, который был в семье до развода (§1578 ГГУ)[5]. Данное положение позволяет бывшему супругу при длительном браке получать содержание, значительно превышающее достаточное для предупреждения социального риска. При расторжении брака с состоятельным супругом назначение содержания бывшему супругу по условиям жизни семьи сохраняет потребителя люксовых товаров. Вступление экономически сильного супруга в новый брак не гарантировано и не определено сроками. Поэтому государство целесообразно поддерживает покупательскую способность бывшего супруга с учетом сформированной в браке привычки к потреблению. Новый брак для обязанного супруга может повлечь отмену или уменьшение размера содержания бывшего супруга, но при наличии экономической возможности обязанного супруга содержание бывшего супруга остается прежним. Назначение содержания бывшему супругу в соответствии с общим уровнем жизни супругов в течение брака применяется и в Великобритании[6].

В целях социальной безопасности государства и стимулирования экономического роста ФРГ при реформировании семейного права в 1976 г. использовала включенность женщин в производственные отношения и увеличила доходность от брака путем уравнивания женщин с мужчинами, отказа от концепции виновного расторжения брака в пользу развода-констатации и предоставления универсального основания пролонгировать

домохозяйство при назначении содержания бывшему супругу; с учетом сформированной привычки к потреблению установила возможность содержания бывшего супруга в соответствии с уровнем, который был в семье до развода.

В настоящее время обеспечительная функция брака позволяет супругу преодолеть снижение его покупательской способности в случае нуждаемости. Германское Гражданское Уложение[7] содержит обязанность супругов вносить средства на содержание семьи. Если один из супругов не работает и ведет совместное хозяйство, его вклад в содержание семьи приравнен к вкладу работающего супруга. ГГУ возлагает на супруга, обладающего достаточными средствами, обязанность содержания нуждающегося супруга независимо от трудоспособности. Нуждающийся супруг благодаря материальной поддержке супруга исключается из группы социального риска и сохраняет покупательскую способность.

При определенных условиях брак в Германии после расторжения продолжает выполнять обеспечительную функцию. Государство эффективно использует брак как юридическое состояние, устанавливая правовые последствия брака для бывших супругов. ГГУ содержит правовые гарантии обеспечения нуждающегося супруга как перед расторжением брака, так и после его расторжения. Длительный период, предшествующий расторжению брака, служит к выгоде нуждающегося супруга. При отсутствии согласия одного супругов на развод, брак может быть расторгнут, если супруги проживали раздельно три года, предшествующих расторжению брака. При раздельном проживании сохраняется обязанность супругов по взаимному содержанию.

После расторжения брака суд вправе обязать супруга, обладающего достаточными средствами, к содержанию нуждающегося бывшего супруга. Право на получение содержания от бывшего супруга имеет: нуждающийся супруг, воспитывающий общего ребенка и в связи с этим не имеющий возможности заниматься деятельностью, приносящей доход; супруг, достигший определенного возраста; супруг в определенном состоянии психического и физического здоровья; супруг на период переобучения и повышения квалификации. Перечень оснований для назначения содержания бывшему супругу не ограничен, и суд может назначать содержание по своему усмотрению. ГГУ не ограничивает сроками выплату содержания бывшему супругу. По общему правилу выплаты осуществляются регулярно авансом. Выплата содержания прекращается при вступлении нуждающегося бывшего супруга в новый брак или партнерство.

Суд назначает содержание бывшему супругу с учетом имущественного состояния обоих супругов. Размер содержания должен быть достаточным для удовлетворения основных потребностей супруга. В соответствии с материальными возможностями супруга содержание нуждающемуся супругу назначается в размере, превышающем размер социального пособия. Таким образом, государство способствует не только предупреждению социального риска, но и сохранению высокой покупательской способности населения. Если бывший супруг имеет маленький доход, то супруг компенсирует разницу между его доходом и полным содержанием. ГГУ также содержит норму о назначении содержания предыдущим супругом (§ 1586а). Таким образом, после развода брак прекращается юридически, но законодательно сформированная обязанность содержания нуждающегося супруга способствует выполнению социально-экономической функции государства.

Реформирование брака в целях предоставления гарантий обеспечения группам социального риска и увеличения покупательской способности населения продолжается и в настоящее время. Экономическое развитие современной Германии требует дополнительных мер по преодолению склонности к сбережению. Несмотря на принимаемые меры к популяризации брака, современный немец или немка в среднем вступают в брак в возрасте 30 лет. На протяжении 10-12 лет с момента совершеннолетия человека брак не выполняет социально-экономическую функцию, сформированную государством. Преодолевая сложности в достижении социально-экономического эффекта брака, Германия не идет по пути “разгрузки” существующего брака: не уменьшает основания назначения содержания бывшему супругу, не ограничивает сроки содержания, не упрощает развод. Напротив, государство распространяет гарантии брака на лиц, которые в силу предпочтений не могли вступать в предлагаемый государством брак как союз мужчины и женщины, и на лиц, состоящих в фактических отношениях.

Закон о зарегистрированных гражданских партнерствах от 16 февраля 2001 г. распространил гарантии брака на однополые пары[8]. Партнерство, как и брак, предусматривает обязан-

ность содержания партнера (бывшего партнера) независимо от трудоспособности. На партнеров распространяются требования к расторжению партнерства, аналогичные требованиям к расторжению брака: раздельное проживание в течение года при согласии партнеров на расторжение партнерства или раздельное проживании в течение трех лет при намерении одного партнера прекратить партнерство. Основания предоставления содержания нуждающемуся бывшему партнеру и сроки содержания законом не ограничены. Закон о зарегистрированных гражданских партнерствах предусматривает также назначение содержания бывшему партнеру по условиям жизни в партнерстве[9]. Согласно официальной переписи населения, по состоянию на 9 мая 2011 г. в стране насчитывалось около 34 тыс. зарегистрированных партнерств, что составляет треть от проживающих совместно однополых пар[10].

В силу социально-экономической нагрузки брака (партнерства) и иных причин не все люди стремятся заключить брак, но вступают в устойчивые личные отношения. Германия распространяет юридические гарантии брака на лиц, состоящих в фактических брачных или партнерских отношениях без регистрации брака (партнерства). Социальный кодекс Германии в редакции от 8 июня 2006 г. предоставляет сожителям право на получение материальной поддержки друг от друга при наличии одного из признаков супружеского сообщества: совместное проживание на общей жилплощади более одного года; наличие общего ребенка; взаимное материальное обеспечение и забота о проживающих с ними детях одного из партнеров или прочих близких родственниках; распоряжение имуществом или улаживание дел другого партнера[11]. Правовая регламентация конкубината также выступает в качестве средства государственной поддержки покупательской способности и одновременно в качестве средства экономии бюджетных средств на социальные пособия[12].

Расширение обязанности содержания супругов и распространение ее на группы социального риска стимулируют спрос и предупреждают последствия безработицы для человека, экономики и государства. Формируя социально-экономические функции брака, Германия последовательно вовлекла в полную доходность брака невиновных супругов, женщин, однополые пары и лиц, состоящих в фактических брачных и партнерских отношениях. На основании брачно-правовой связи один супруг (партнер) с достаточными доходами может одновременно поддерживать собственную покупательскую способность, покупательскую способность супруга и бывшего супруга. Предоставление гарантий брака всем группам населения в условиях неполной занятости способствует преодолению последствий безработицы в виде снижения покупательской способности населения. В современных экономических условиях с неполной занятостью населения брак в Германии направлен на поддержание покупательской способности возможно большего количества лиц. Обеспечение нуждающегося супруга влечет доходность фирм и государства.

---

[1] *Протопопова О.В.* Гражданское и торговое право зарубежных стран: учеб. пособие / под ред. В.В. Безбаха, В.К. Пучинского. М., 2004. С. 617.

[2] *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.,1999. С. 9.

[3] *Соловьева Л.И.* Проблемы социального обеспечения в странах ЕЭС. М., 1983. С. 147.

[4] *Вершинина Е.В.* Концепции расторжения брака в России и за рубежом: сравнительно-правовой анализ // Семейное и жилищное право. 2013. № 5. Доступ из справ.-правовой системы “КонсультантПлюс”.

[5] *Хазова О.А.* Брак и развод в буржуазном семейном праве: сравнительно-правовой анализ. М., 1988. С. 162.

[6] Гражданское и торговое право капиталистических стран: учеб. пособие / под ред. В.П. Мозолина, М.И. Кулагина. М., 1980. С. 361.

[7] Гражданское Уложение Германии. 2-е изд., доп. М., 2006.

[8] В 1989 г. Дания впервые разрешила однополые браки. Семейное законодательство Дании предусматривало обязанность содержания супруга независимо от основания расторжения брака. Пособие по безработице предоставлялось нуждающимся в зависимости от общесемейного дохода, т.е. учитывались доходы супруга. С 1968 г. пособия по безработице в Дании на 82 % финансировались государством - самый высокий показатель в Европе. Поэтому Дания первая вывела однополые пары из группы социального риска и привлекла их к экономии бюджетных средств.

[9] Act on Registered Life Partnerships (section 16). URL: http://www.gesetze-im -internet.de/englisch_lpartg/englisch_lpartg.html#p0020.

[10] URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Гражданские_партнерства_в_Германии.

[11] *Лушников А.М.* Договоры в сфере семьи, труда и социального обеспечения: учеб. пособие. М., 2010. С. 86.

[12] *Ганага В.В.* Брак (партнерство) как средство экономии бюджетных средств в социальном государстве: опыт Германии // Вестн. ПАГС. 2014. № 2. С. 38.

Поступила в редакцию 01.07.2014 г.

КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ: ОСНОВНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

© 2014 Глотина Ирина Михайловна
Пермская государственная сельскохозяйственная академия
614990, г. Пермь, ул. Петропавловская, д. 23
E-mail: glotina-i@yandex.ru

Определены основные факторы, влияющие на рост числа киберпреступлений, выделены субъекты киберпреступлений, их мотивы, используемое информационное оружие. Выявлены особенности киберпреступности и ее влияние на экономику государств. Показан объем различных сегментов рынка киберпреступности.

Ключевые слова: информационные технологии, киберпреступления, виды киберугроз, анализ рынка киберпреступлений.

Стремительное развитие компьютерных, в том числе интернет-технологий, их активное использование во всех сферах экономической деятельности стали важнейшей тенденцией развития современного общества. Растущее применение интернет-технологий для организации торговли ценными бумагами, расширение сферы электронных расчетов, интернет-коммерции, автоматизации многих функций в сфере бизнеса порождают и новую специфическую область криминальной активности. В условиях наращивания в мире процессов глобализации и формирования "информационного общества" в качестве самостоятельного фактора, способного угрожать экономической безопасности, стала выступать компьютерная преступность.

Активное внедрение информационных технологий во все сферы деятельности привели к изменению и перечня преступлений, относимых к экономическим. К этим преступлениям стали относить компьютерные преступления, причиняющие вред экономике государства, ее отдельным секторам, предпринимательской деятельности, а также экономическим интересам отдельных групп граждан.

По оценкам специалистов, в США ежегодно потери корпораций от преступности превышают 200 млрд, а от компьютерных преступлений - 6 млрд долл. В Великобритании компьютерные преступления обходятся в 2 млн ф. ст. в день. По словам главы Бюро специальных технических мероприятий (БСТМ) МВД России А. Мошкова, компьютерные преступления в России с каждым годом совершаются все чаще, по данным за 2013 г., их число увеличилось на 8,6 %. Общий ущерб от выявленных в России киберпреступлений в 2012 г. составил более 70 млн руб. По оценкам ряда исследований, каждую секунду в мире жертвами киберпреступников становятся 12 чел., и эта цифра с каждым годом растет[1].

Можно выделить следующие факторы, влияющие на рост числа киберпреступлений:

- глобальная информатизация всех сфер жизни общества не повышает, а понижает степень его безопасности;

- ускорение научно-технического прогресса увеличивает вероятность применения преступниками в качестве средств поражения сугубо мирных технологий, причем возможность "двойного" их использования часто не только не предусматривается, но и не осознается создателями технологии;

- терроризм все более становится информационной технологией особого типа, поскольку: во-первых, террористы все шире используют возможности современных информационно-телекоммуникационных систем для связи и сбора информации; во-вторых, реалией наших дней становится так называемый "кибертерроризм"; в-третьих, большинство террористических актов сейчас рассчитаны не только на нанесение материального ущерба и угрозу жизни и здоровью людей, но и на информационно-психологический шок, воздействие которого на большие массы людей создает благоприятную обстановку для достижения террористами своих целей;

- "цифровое неравенство" и появление "проигравших" информационную гонку стран могут послужить причиной террористической активности против отдельных государств как средство асимметричного ответа.

Субъектами преступлений, активно использующими высокие технологии, наряду с лицами, выполняющими профессиональные функции в организациях и на предприятиях, становятся практически любые лица. При этом преследуемые ими цели, используемые методы и располагаемые ими возможности практически не отличаются от тех, которые присущи преступникам по роду занятости.

Основным мотивом киберпреступников выступает извлечение материальной выгоды. По результатам ежегодного исследования компании Symantec ущерб от киберпреступности, нанесенный мировой экономике за 2013 г., оценивается в 113 млрд долл. в год во всем мире и в 2 млрд долл. в год в России[2].

Основными объектами киберугроз являются граждане, бизнес-структуры и государство (см. таблицу).

Объекты и виды киберугроз

Объект угроз	Виды угроз
Граждане	Воздействие на личность путем сбора персональных данных и атак на персональные компьютеры и мобильные устройства граждан, утечка и обнародование частной информации, мошенничество, распространение опасного контента
Бизнес	Воздействие на системы интернет-банкинга, воздействие на информационную инфраструктуру, блокирование систем онлайн-торговли, геоинформационных систем и хакерские атаки на сайты компаний
Государство	Атаки на ключевые государственные системы управления (электронное правительство, сайты государственных структур), экономическая блокада (масштабное отключение платежных систем, систем бронирования), аппаратные атаки на персональные компьютеры и критически важную инфраструктуру государственных предприятий

Киберпреступники используют свой арсенал информационного оружия, представляющий собой совокупность средств, предназначенных для нарушения (копирования, искажения или уничтожения) информационных ресурсов на стадии их создания, обработки, распространения и хранения. К основным видам информационного оружия относят следующие:

- бэкдор (backdoor, от англ. back door - черный ход). Данный инструмент предполагает скрытый метод в системе, который позволяет получить доступ к защищенной области;

- компьютерные "вирусы" - специальные программы, которые внедряются в программное обеспечение компьютеров, уничтожают, искажают или дезорганизуют его функционирование. Они способны передаваться по линиям связи, сетям передачи данных, выводить из строя системы управления и т.п. Кроме того, "вирусы" способны самостоятельно размножаться[3];

- "логические бомбы" - программные закладные устройства, которые заранее внедряют в информационно-управляющие центры инфраструктуры, чтобы по сигналу или в установленное время привести их в действие;

- программные продукты типа "троянский конь" - программы или утилиты, которые после установки выполняет незаявленные функции в фоновом режиме;

- нейтрализаторы тестовых программ, обеспечивающие сохранение естественных и искусственных недостатков программного обеспечения;

- анализаторы трафика (sniffer) - программы или устройства, которые контролируют данные, передаваемые по сети. Традиционно используемые для законных функций сетевого управления, они могут применяться и во время кибератак с целью кражи информации;

- DDos-атаки - предназначены для нарушения доступа к сети, как правило, при помощи выполнения миллионов запросов каждую секунду, в результате чего доступ к сети затрудняется или нарушается;

- E-mail Spoofing - это метод отправки электронной почты с подменой источника, используется для того, чтобы заставить получателя предоставить конфиденциальную информацию;

- Keylogger - представляет собой программное или аппаратное средство, предназначенное для контроля нажатия клавиш на клавиатуре компьютера, для получения пароля, пин-кода или другой информации[4].

Компанией Group-IB при участии экспертов центра реагирования на компьютерные инциденты CERT-GIF было проведено исследование состояния и динамики развития современного рынка компьютерных преступлений и актуальных киберугроз за 2012 г. По результатам проведенного анализа были определены оценки объема различных сегментов рынка киберпреступности, в которую вовлечены русскоговорящие преступные группы (рис. 1-3)[5].

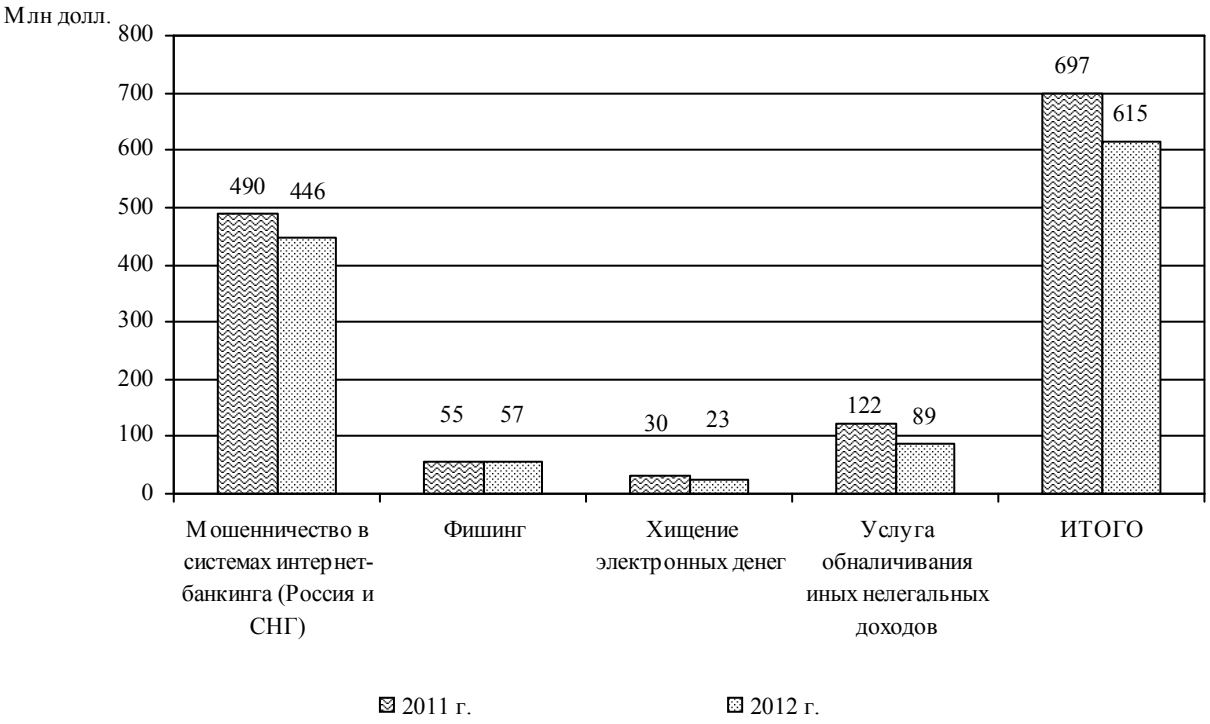


Рис. 1. **Оценка объема сектора "Интернет-мошенничество"**

Источник. Рассчитано на основании данных компании Group-IB.

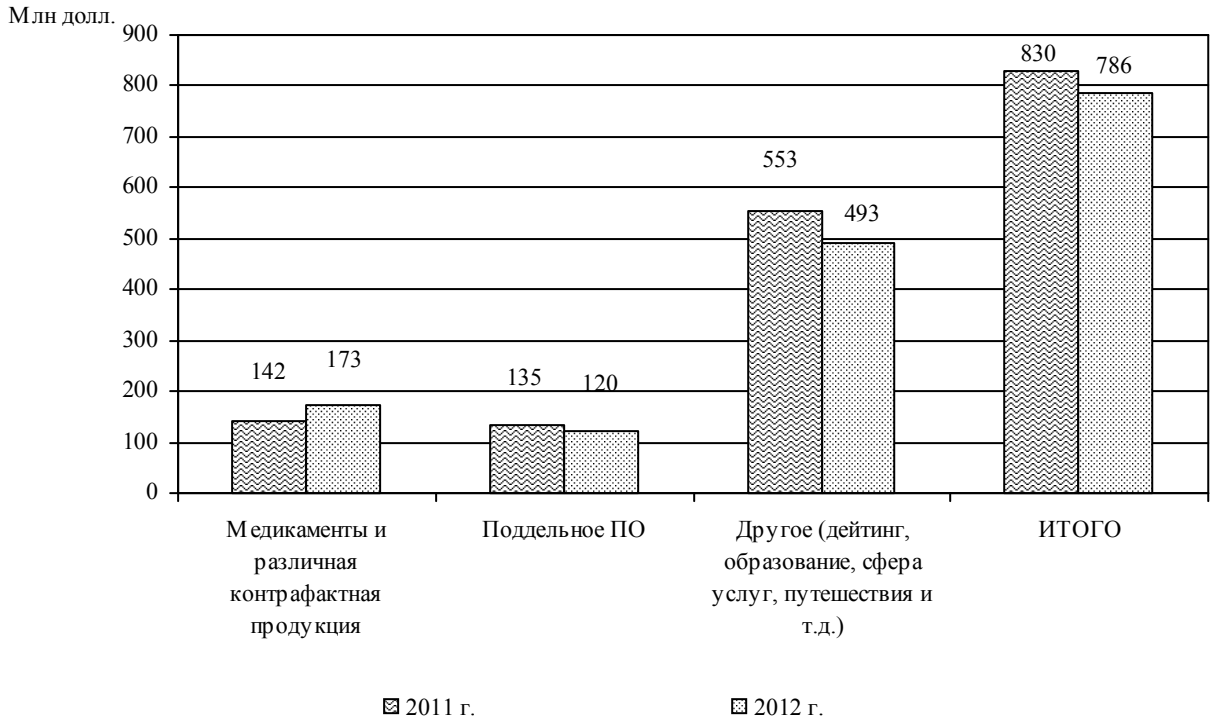


Рис. 2. **Оценка объема сектора "Спам"**

Источник. Рассчитано на основании данных компании Group-IB.

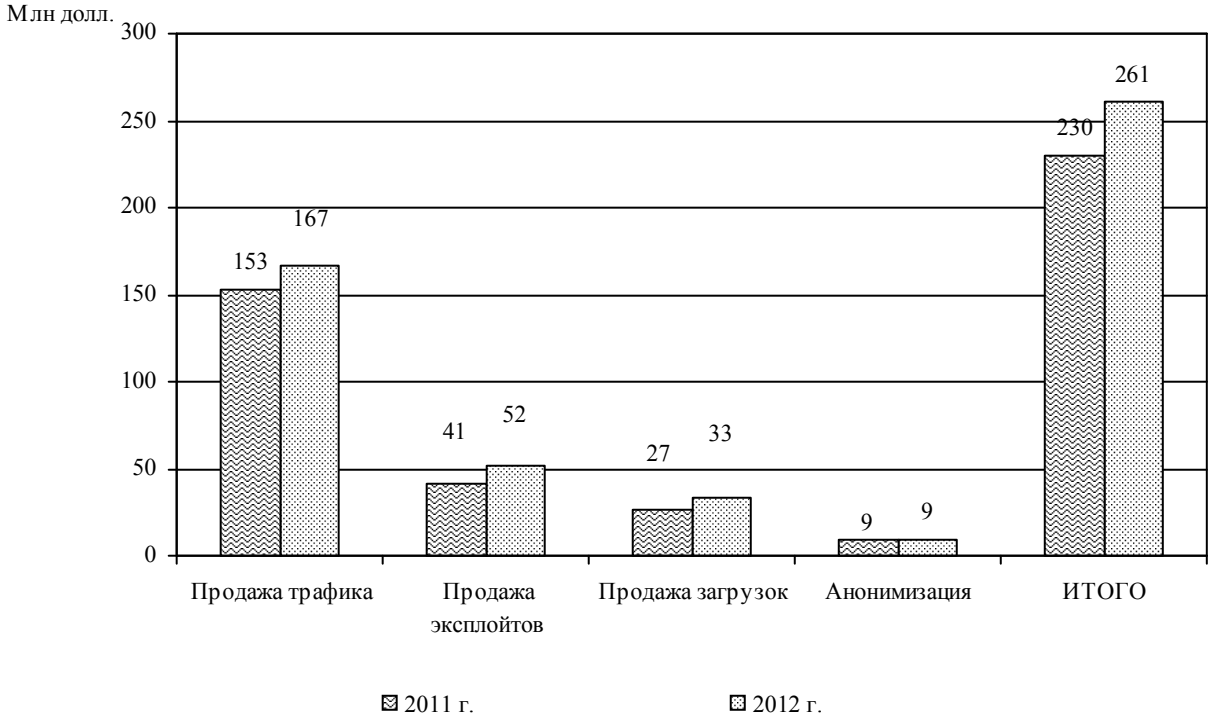


Рис. 3. **Оценка объема внутреннего рынка (C2C)**

Источник. Рассчитано на основании данных компании Group-IB.

В 2012 г. средняя сумма хищений с банковского счета юридических лиц составила 1 641 000 руб., физических лиц - 75 000 руб.

В 2012 г. рост объемов продаж различной контрафактной продукции через спам-рассылки составил 22 %.

Рост внутреннего C2C-рынка составил 13 %. Причиной тому является увеличение расходов на организацию бот-сетей и распространение вредоносного программного обеспечения, что вызвано общим ростом защищенности клиентских рабочих станций и развитием используемого программного обеспечения.

Универсальность, скрытность, многовариантность форм программно-аппаратной реализации, радикальность воздействия, достаточный выбор времени и места применения, наконец, экономичность, делают информационное оружие чрезвычайно опасным: оно легко маскируется под средства защиты, скажем, интеллектуальной собственности, но позволяет при этом очень эффективно проводить акты информационного терроризма.

Состояние киберпреступности в стране позволяет выделить ряд устойчивых тенденций. Большинство случаев неправомерного доступа к компьютерной информации, составляющих на сегодня 19 % от общего числа зарегистрированных компьютерных преступлений, или изготовления вредоносного программного обеспечения (8 %) направлено на хищение денежных средств. Число преступлений, совершаемых из хулиганских побуждений, крайне незначительно. Преступники-одиночки постепенно вытесняются с криминального рынка преступными группами, объединяющими людей из разных регионов России или стран мира[6].

Высокий уровень киберпреступности в стране, темпы развития информационных технологий вызывают необходимость увеличения затрат на информационную безопасность. По результатам аналитического исследования, проведенного компанией “Код безопасности”, в 2013 г. государственные ведомства потратили на защиту информационных ресурсов около 4,8 % своих ИТ-бюджетов[7].

Таким образом, естественными причинами возникновения, существования и увеличения числа киберпреступлений являются совершенствование информационных технологий, расширение производства поддерживающих их технических средств и сферы их применения, возможность виртуальных форм расчетов как потенциальный объект преступного посягательства и все большая доступность подобных устройств.

Общественная опасность подобных преступлений заключается в их латентности, которая, в свою очередь, образуется в результате того, что потерпевший зачастую и не понимает, что в отношении него совершено преступление, что дает злоумышленнику уверенность в своей безнаказанности.

Высокая социальная опасность киберпреступности объясняется ее транснациональным и организованным характером, поэтому ни одно государство сегодня не способно активно противодействовать этой угрозе самостоятельно, в связи с чем неотложной является потребность активизации международного сотрудничества.

Эффективная борьба с киберпреступностью требует коллективных усилий. Для этого необходимо вести постоянную разъяснительную работу среди населения. Требуется длительный и, что немаловажно, упорный воспитательный процесс для того, чтобы люди осознавали необходимость мер предосторожности.

Для того чтобы эффективно противостоять киберпреступности, масштабы которой столь разительно выросли за последние годы, государственным структурам и коммерческим компаниям необходимо рассматривать информационную безопасность в качестве одного из ключевых компонентов своей деятельности. Наиболее приоритетными должны стать вопросы ответственности, соблюдения российского законодательства в области информационной безопасности и повышения уровня культуры безопасности граждан.

---

[1] Сайт министерства внутренних дел Российской Федерации. URL: http://mvd.ru.

[2] Norton report 2013: аналитический. отчет URL: http://www.symantec.com/about/news/resources/press_kits/ detail.jsp?pkid=norton-report-2013.

[3] Сайт компании “Лаборатория Касперского”. URL: http://www.kaspersky.ru.

[4] DCSINT Handbook No. 1.02, Cyber Operations and Cyber Terrorism // Threats For Leavenworth. 2005. 15 August. URL: http://handle.dtic.mil/100.2/ADA439217.

[5] Group-IB Total intelligence report 2012-2013. URL: http://report2013.group-ib.com.

[6] *Мошков А.Н.* Киберпреступность усиливает свои позиции. URL: http://www.securitylab.ru/ blog/company/Personal_data/an-moshkov-kiberprestupnost-usilivaet-svoi-pozitsii .php.

[7] Сайт компании “Код безопасности”. URL: http://www.securitycode.ru.

Поступила в редакцию 02.07.2014 г.

ПРАВОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КИТАЙСКОЙ РЕСПУБЛИКИ НА ТАЙВАНЕ*

© 2014 Трощинский Павел Владимирович
Институт Дальнего Востока Российской академии наук
117997, г. Москва, Нахимовский пр., д. 32
© 2014 Чжао Чжучэн
Государственный Университет Чжэнчжи (Тайвань)
116, Тайвань, Тайбей, Шаньцую чжинань лу, эр дуань, 64
E-mail: troshc@mail.ru, jcjau@nccu.edu.tw

Статья посвящена исследованию правовой системы Китайской Республики на Тайване, особенностям нормативно-правового регулирования финансово-банковского сектора экономики. Отмечаются характерные черты права современного Тайваня, на формирование которого оказало влияние традиционное право Древнего Китая, нравственное учение великого Конфуция, романо-германская (континентальная) правовая традиция. Подчеркивается развитость законодательства в финансово-банковской сфере, наличие в правовой системе Китайской Республики основных актов правотворчества, регулирующих данную сферу.

Ключевые слова: Тайвань, правовая система, банковское право, финансовое право, Китай, Конфуций, законодательство.

В последние годы все больший интерес у зарубежной, в том числе российской, науки вызывает Китайская Республика на Тайване, которая, к сожалению, не так хорошо изучена, как Китайская Народная Республика. Однако история Тайваня, обычаи и нравы его жителей, традиционная китайская культура и народные верования представляют несомненный интерес для отечественного китаеведения. Своей спецификой обладает и государственное устройство Китайской Республики, ее правовая система и особенно финансово-банковское право. Ни для кого не секрет, что тайваньские власти добились значительных успехов в банковской и финансовой сферах, их опыт представляет значительный практический и теоретический интерес для российских исследователей, законодателя и правоприменителя.

Тайвань - остров в Тихом океане, в 150 км от восточных берегов материкового Китая, - имеет тысячелетнюю историю. Первые сведения о появлении на острове Тайвань китайцев относятся к династии Суй (589-619 гг. н.э.), однако его колонизация началась в более позднее время. Административный контроль китайских властей сначала распространился на прилегающие к Тайваню Пескадорские острова, затем уже и на весь Тайвань[1].

Образованная в 1911 г. Китайская Республика после окончания Второй мировой войны распространила свою юрисдикцию на Тайвань и прилегающие острова. По завершении разрушительной гражданской войны и образования 1 октября 1949 г. Коммунистической партией Китая нового государства - Китайской Народной Республики власти Китайской Республики (партия Гоминьдан) бежали на остров Тайвань и продолжили там свою деятельность. Известно, что до 1971 г. представитель Китайской Республики занимал кресло в ООН.

Фундаментом правовой системы Тайваня выступает ее Основной закон - принятая высшим законодательным органом - Национальным собранием (упразднено в 2006 г.) - 22 декабря 1946 г. Конституция Китайской Республики[2]. В нее неоднократно вносились изменения, включая и обусловленные проводимыми в 1992 г. конституционными реформами[3]. Всего Конституция включает 14 глав, 175 статей. Преамбула Конституции Китайской Республики по сравнению с огромной Преамбулой к действующей Конституции КНР 1982 г. состоит всего лишь из одной фразы, закрепляющей обязанность всех граждан "постоянно и неукоснительно" ее соблюдать.

Согласно содержащимся в Конституции положениям, "Китайская Республика построена на основе "трех народных принципов" и представляет собой демократическую республику народа, управ-

* Данная статья подготовлена в рамках гранта РГНФ № 14-23-10002 "Сравнительный анализ правового регулирования финансово-банковского сектора России и Тайваня".

ляемую народом и для народа" (ст.1). "Три народных принципа" - это политико-правовая доктрина, сформулированная известным китайским революционером, основателем партии Гоминьдан Сунь Ятсеном. Включают в себя принципы национализма, народовластия и народного благосостояния (до недавнего времени учебный предмет в системе образования на Тайване). Указанная доктрина получила свое практическое закрепление в действующей Конституции и в законодательных актах Китайской Республики. Так, благодаря ей, на Тайване действует уникальная система разделения властей, предполагающая взаимодействие между законодательной, исполнительной, судебной, контрольной и экзаменационной (селективной) ветвями государственной власти. Каждая из них осуществляется отраслевой палатой (Юанем).

В Общей программе строительства государства от 12 апреля 1924 г. Сунь Ятсен писал: "При строительстве Китайской Республики деятельность национального правительства зиждется на революционной программе трех народных принципов и конституции пяти властей" (п.1). И далее: "государственная власть делится на пять независимых друг от друга властей: законодательную, судебную, исполнительную, контрольную и экзаменационную. Исполнительную власть представляет президент, законодательную - парламент, судебную - судьи. Для осуществления экзаменационной и контрольной властей также необходимо создать независимые органы. Когда конституция пяти властей вступит в силу, государство должно будет привлекать людей к выполнению административных функций только в соответствии с конституцией. Слуги народа, перед тем как приступить к своим обязанностям, должны будут держать экзамены, что положит конец использованию людей без разбора"[4].

Согласно Конституции, главой Китайской Республики и верховным главнокомандующим является Президент (ст. 35 и ст. 36). Он также является Председателем Совета национальной безопасности и Совета национального объединения. Высшим государственным административным органом Китайской Республики (Правительство) является Исполнительная палата (ст. 53). Высшим законодательным органом (Парламент) - Законодательная палата (ст. 62), высшим судебным - Палата юстиции (ст. 77), высшим государственным экзаменационным органом, отвечающим за проведение экзаменов, назначение на службу, регистрацию и аттестацию на должности и др., - Экзаменационная палата (ст. 83). Высшим контрольным органом в государстве является Палата контроля (ст. 90), которая осуществляет разрешительные полномочия, а также полномочия по представленным на ее рассмотрение делам по импичменту, порицанию и аудиту[5]. В Китайской Республике также давно действует созданный еще в 1948 г. Совет великих судей, являющийся элементом конституционного контроля на Тайване[6]. Данный орган уникален, и его существование обогащает специфику правовой системы всего азиатского региона.

Правовая система Тайваня исключительна. Она воплотила в себя фундаментальные основы древнего (традиционного) китайского права, сформированного в результате глубоких философских споров между великим Конфуцием и легистами. На ее формирование также оказали существенное влияние традиционные западные правовые системы, поэтому ее можно отнести к романо-германской правовой семье с некоторыми элементами англосаксонского права. Напомним, что после поражения в гражданской войне партия Гоминьдан увезла с собой на Тайвань не только научную и культурную элиту страны, некоторые ее исторические памятники и древние книги, но и конфуцианский дух, старую письменность и сохраненное законодательство. Как свидетельствует видный японский исследователь права, "гоминьдановский режим располагал сравнительно развитой правовой системой. В конце 20-х - начале 30-х годов были разработаны уголовный и гражданский кодексы, финансовое и морское право, законы о предпринимательстве, гражданский процессуальный кодекс, закон о земле и др. Однако все они представляли собой сочетание статей, заимствованных из сводов законов западноевропейских стран и Японии, со статьями, кодифицировавшими обычное право старого Китая"[7].

Известно, что новые коммунистические власти Китайской Народной Республики одним из первых шагов в деле формирования своей правовой системы сразу отменили достаточно прогрессивное для того времени гоминьдановское законодательство "Полная книга шести законов" (или шести отраслей права)[8]. Решение о его отмене в освобожденных советских районах официально было оформлено нормативным указом ЦК КПК еще в феврале 1949 г.[9] До этого в своем воззвании о современной политической ситуации от 14 января 1949 г. Мао Цзэдун выдвинул лозунг: "Отменить фальшивую Конституцию, отменить фальшивые законы"[10],

что предопределило судьбу гоминьдановского законодательства в зарождающейся правовой системе новообразованного китайского государства. Отказ от гоминьдановского законодательства был вызван исключительно идеологическими причинами: оно признавалось реакционным, враждебным и даже не изучалось новыми властями. Взамен отмененного старого законодательства судам и правительственным органам было предложено руководствоваться установлениями, выраженными в программах, положениях, приказах, постановлениях и других документах, опубликованных народными правительствами и Народно-освободительной армией, а при их отсутствии - "политикой народной демократии".

После исхода противников коммунистической власти на Тайвань гоминьдановское законодательство продолжает действовать в измененном виде и до настоящего времени, выступая в качестве фундамента всей правовой системы Китайской Республики. Полная книга шести законов включает в себя законодательные акты в сфере конституционного, гражданского, уголовного, административного (сюда включается трудовое, финансовое, земельное право) материального и процессуального права. Уникальное "собрание законов", к сожалению, до настоящего времени не переведено на русский язык.

Помимо действующей Конституции, к фундаментальным актам правотворчества, образующим правовую систему Китайской Республики, следует отнести Уголовный и Гражданский кодексы. Нормы, закрепленные в последнем, напрямую регулируют финансовую и банковскую сферы Тайваня. Отметим, что в соответствии с Законом о стандартах центрального законодательства все принимаемые на территории Китайской Республики акты правотворчества делятся на четыре основных вида: фа (закон), люй (положения), тяоли (правила), тунцзэ (общие положения). Статья 21 четко закрепляет недопустимость противоречия законов Конституции, а подзаконных актов - самим законам.

Особый интерес, с точки зрения науки сравнительного правоведения, представляет уголовное право Тайваня, которое по своему содержанию чрезвычайно схоже с традиционным правом Древнего Китая. Еще в 1912 г., через год после свержения маньчжурской династии, президент Китайской Республики Сунь Ятсен утвердил временный свод уголовных законов - Уголовное уложение, состоящее из 411 статей. Затем уже в 1928 г. после внесения ряда изменений Уголовное уложение было переименовано в Уголовный кодекс[11]. Позднее этот Кодекс действовал в редакции 1935 г. и состоял из 357 статей. Анализ указанного документа позволяет дать высокую оценку закрепленным в нем на то время нормам. Совершенно точно можно сказать, что "почти целиком заимствованный из японского УК, а частью - из законодательств Франции, Бельгии, Германии, Голландии, УК 1928 г. вносит в уголовное право Китая много совершенно новых идей и институтов, которые, проходя через призму мировоззрения китайского народа, созданного тысячелетней совершенно самостоятельной и резко разнящейся от западной культурой, под влиянием этого мировоззрения приобретают совершенно особенный своеобразный характер"[12].

Действующий Уголовный кодекс Китайской Республики сохранил закрепленные еще в прошлом столетии принципы и многие нормы, дополнив их содержание внесенными в течение времени поправками (всего 31, последняя из которых принята 18 июня 2014 г.). Как и в КНР, на Тайване существует и применяется высшая мера наказания - смертная казнь (в 2013 г. казнено 6 человек, вынесено 7 смертных приговоров)[13], а уголовная политика по отношению к преступникам чрезвычайно жесткая. При этом права задержанного в подозрении совершения преступления охраняются Конституцией. Важно отметить, что вторая статья в гл. 2 Конституции Китайской Республики "Права и обязанности граждан" (восьмая статья по счету) четко указывает на недопустимость задержания лица "иначе как на основании соответствующей процедуры, установленной законом, за исключением случаев задержания на месте преступления" (ч. 1). В ч. 2 закреплено: "Ни один гражданин не может быть осужден или наказан иначе как по суду согласно определенной процедуре, установленной законом. Любые арест, задержание, осуждение или наказание вопреки процедуре, выработанной законом, могут быть отклонены". В соответствии с действующим Уголовно-процессуальным кодексом Китайской Республики подозреваемые и обвиняемые в совершении преступления пользуются защитой закона, им предоставляется право на получение юридической помощи (ст. 27). При этом четко фиксируется: "При осуществлении ареста или задержания следует обращать внимание на личность и достоинство обвиняемого" (ст. 89).

Особое место в правовой системе Тайваня принадлежит гражданскому законодательству. Если в Китайской Народной Республике до сих пор так и

не принят Гражданский кодекс, то на Тайване он уже давно действует (однако, как и в КНР, не принят Налоговый кодекс). Отметим, что еще в мае 1931 г. в гоминьдановском Китае вступил в действие Гражданский кодекс Китайской Республики, разработанный властями с оглядкой на японский Гражданский кодекс (ГК) 1898 г. и Германское гражданское уложение 1900 г.[14] Он содержал в себе достаточно передовые для того времени нормы. Так, Кодекс содержал норму, предусматривающую гражданскую ответственность "должностных лиц, умышлено нарушивших свои обязательства по отношению к третьим лицам и тем причинившие ущерб интересам таковых…" (п. 1 ст. 186).

Ныне действующий ГК Китайской Республики является системообразующим актом правотворчества в гражданском праве Тайваня, его содержание достаточно объемно (всего 1225 статей). Кроме него, гражданское законодательство образуют другие важные правовые документы: Закон об исполнении общих положений Гражданского кодекса, Закон об исполнении положений Гражданского кодекса об обязательствах, Закон об исполнении положений Гражданского кодекса о вещных правах, Закон об исполнении положений Гражданского кодекса о родственниках, Закон об исполнении положений Гражданского кодекса о наследовании.

Гражданско-процессуальное законодательство Китайской Республики включает в себя следующие акты правотворчества: Гражданско-процессуальный кодекс (ГПК), Закон об исполнении ГПК, Закон о принудительном исполнении, Правила наложения ареста на имущество, Закон о банкротстве, Закон о непроцессуальных делах, Закон о нотариате, Закон о передаче в компетентный орган на хранение предметов по долговому обязательству, Закон об оказании помощи по переданным иностранными судами делам, Закон об управлении уничтоженными архивными делами в рамках гражданского и уголовного производства, Правила упорядочения долговых обязательств потребителей и др. Особенность указанных выше законодательных актов заключается в отнесении их к числу процессуальных документов, что в принципе соответствует логике содержащихся в них положений.

Но самым обширным по количеству принятых правовых документов является финансово-банковская сфера Китайской Республики. И это не случайно. Известно, что Тайвань добился беспрецедентных успехов в исследуемой области общественных отношений. Начатая в 2000-х гг. финансовая реформа и реформа банковской системы привела Китайскую Республику к устойчивому экономическому росту. Крупномасштабные преобразования начались именно с внесения изменений в действующие законодательные акты: Закон о банках, Закон о слияниях финансовых институтов, Закон о страховании. Были в срочном порядке приняты Закон о финансовых холдингах и Закон о секьюритизации финансовых активов.

Так, в ходе законодательного оформления реформы финансово-банковского сектора было закреплено право финансовых организаций, образующихся в результате слияний, не уплачивать гербовый сбор и налог на прирост капитала, связанный с увеличением стоимости земельных участков. Убытки, образующиеся в связи с тем, что в ходе слияний третьей стороне продаются с дисконтом права на взыскание "проблемных" кредитов объединяемых банков, было разрешено погашать в течение 15 лет после слияния. Законодатель также впервые разрешил иностранным финансовым институтам приобретать тайваньские банки в полную (100 %) собственность. В целях урегулирования накопленной "проблемной" задолженности Закон о слияниях финансовых институтов санкционировал создание специализированных компаний по кризисному управлению активами[15].

Тайвань быстро оправился и после финансового кризиса 2009 г. Финансово-банковский сектор практически не пострадал. Экономика Китайской Республики продолжает расти, она обладает весьма благоприятным инвестиционным климатом, уступая по данному показателю лишь немногим странам. Основу экономики Тайваня составляют малые и средние предприятия, которые активно пользуются услугами финансово-банковского сектора. Множество ведущих мировых банков имеют на Тайване свое представительство. Крупнейшие тайваньские финансовые холдинги активно приобретают компании за рубежом. Все это свидетельствует о верном направлении движения тайваньских властей в рамках правового регулирования финансово-банковской сферы Китайской Республики.

Финансово-банковское законодательство Китайской Республики достаточно развито и состоит из ряда актов правотворчества. В него включаются как сами законы, так и подзаконные нормативно-правовые акты, количество которых в разы превышает первые. И это не случайно. Китайский законодатель, будь то в КНР или в Китайской Республике, не спешит с принятием трудноизменяемых

кодифицированных актов правотворчества, предпочитая им разрозненные подзаконные документы локального характера[16]. Именно на уровне подзаконного нормотворчества легче всего оперативно и безболезненно регулировать важную для экономического развития региона финансово-банковскую сферу.

К основным правовым документам в рассматриваемой сфере следует отнести: Закон о банках, Закон о Центральном банке, Закон о векселях, Закон о кредитных кооперативах, Закон о страховании, Закон о фондовых сделках, Закон об организации Министерства финансов, Закон о государственной казне, Закон об общественной казне, Закон о распределении финансовых доходов и расходов, Закон о подоходном налоге, Закон о таможенной пошлине, Закон о ценных бумагах на землю крестьянских банков, Закон о государственном имуществе, Правила управления компанией доверительного инвестирования, Правила о кооперативной казне, Правила об управлении чеками из государственной казны, Правила инвестирования иностранными гражданами и многие др. Отметим, что в приведенных выше актах правотворчества содержатся достаточно четкие и действенные нормативные положения, позволяющие субъекту правоприменения свободно развиваться в рамках действующего законодательства. В них практически не встречаются нормы, устанавливающие нескончаемые проверки участников финансово-банковского сектора, четко прописаны механизмы реализации предпринимателями своих прав и свобод на практике.

Одним из направлений финансовой политики Китайской Республики является усиление фискальной реструктуризации, направленной на улучшение финансового состояния Тайваня и укрепление его конкурентоспособности на международной арене. Правительство планирует постепенно снижать бюджетный дефицит, искать новые направления источников дохода, реструктуризировать государственные финансы. Готовится проект внесения изменений в Закон о подоходном налоге, предусматривающий повышение налоговой ставки для богатых и ее снижение для малоимущих.

Важную роль в регулировании финансово-банковского сектора Тайваня играет деятельность правоохранителя по борьбе с отмыванием денег. В Китайской Республике действует принятый 3 октября 1985 г. Закон о противодействии отмыванию денег (с последующими изменениями и дополнениями). Несмотря на то, что рассматриваемый акт правотворчества состоит всего лишь из 17 статей, его значение для всей правовой системы Тайваня трудно переоценить. Содержащиеся в нем нормы направлены на предупреждение и борьбу с преступлениями в сфере легализации доходов, полученных преступным путем. В рамках реализации закрепленных в нем положений Китайская Республика заключила уже 34 соглашения или меморандума о международном сотрудничестве в рамках борьбы с отмыванием денег. Только в текущем году их было семь, последнее с государством Никарагуа. На Тайване действует Комиссия по финансовому надзору, которая также отслеживает незаконные операции с денежными средствами как внутри Республики, так и за ее пределами с участием своих граждан.

Широкий резонанс на Тайване имело судебное разбирательство возбужденного в отношении бывшего Президента Китайской Республики Чэнь Шуйбяня, его супруги и других лиц уголовного дела по обвинению в коррупции, злоупотреблении служебным положением и отмывании денег. Руководитель Тайваня и первая леди по первому приговору суда получили пожизненное лишение свободы, которое затем было заменено на лишение свободы сроком в 20 лет (впоследствии срок неоднократно также изменялся). Кроме тюремного заключения, бывшие высокопоставленные руководители приговорены к значительным денежным штрафам[17].

Добавим также, что в целях улучшения экономической ситуации в стране правительство Тайваня приняло решение о создании на своей территории "пилотных свободных экономических зон" (далее - ПСЭЗ) для привлечения зарубежных инвестиций, в том числе и в финансово-банковский сектор. Соответствующий законопроект находится на стадии рассмотрения в законодательном Юане. Ответственными органами выступают Министерство экономики и Министерство финансов. В свободной экономической зоне будут ослаблены ограничения на беспошлинный импорт и экспорт сырья и продукции, открыт сектор услуг и снижены ограничения на инвестиции, а также упрощены условия землепользования. "Виды предпринимательской деятельности, развитие которых намечено в этих зонах, - инновационные образовательные и финансовые услуги, международные услуги в областях медицины и здравоохранения, переработка сельскохозяйственной продукции, услуги бухгалтеров, архитекторов и юристов и "умные" логистические услуги"[18]. Представляется, что создаваемые пилотные зоны в недалеком будущем станут крупными

торговыми площадками всего Азиатско-Тихоокеанского региона.

Завершая настоящее исследование, приведем несколько наиболее важных выводов:

1. Правовая система Китайской Республики на Тайване уникальна. Она воплотила в себе характерные черты традиционного права Древнего Китая, высокие принципы конфуцианского учения, а также институты романо-германской (континентальной) правовой семьи.

2. Законодательство Тайваня чрезвычайно обширно и достаточно развито. Правовые традиции, правосознание и правоприменение в Китайской Республике имеют глубокие исторические корни, относящиеся к истокам права Древнего Китая. Существующий институт смертной казни, жесткость законов и ответственности - все это позволяет говорить о специфике права Тайваня.

3. Достаточно полно и всесторонне тайваньским законодательством регулируется финансово-банковская сфера. Уже приняты и успешно применяются фундаментальные акты правотворчества: Закон о банках, Закон о Центральном банке, Закон о противодействии отмыванию денег и др. Еще в начале прошлого столетия принят Гражданский кодекс, положения которого при внесенных в него поправках и изменениях не потеряли актуальности и в настоящее время.

4. В правовой системе Китайской Республики отсутствуют некоторые важные кодифицированные акты правотворчества. Так, до сих пор не принят Налоговый кодекс. Представляется, что тайваньский законодатель предпочитает громоздким и трудноизменяемым правовым документам локальные подзаконные нормативные правовые акты для оперативного регламентирования развивающихся общественных отношений в экономической сфере. Не случайно, что в финансово-банковской сфере подавляющее большинство правовых актов носят подзаконный характер.

В заключение отметим важность для отечественной правовой и экономической наук изучения опыта Китайской Республики в финансово-банковской сфере для его использования в практической и научной деятельности.

---

[1] История Китая с древнейших времен до начала XXI века: в 10 т. / гл. ред. акад. С.Л. Тихвинский; Ин-т Дальнего Востока РАН. М., 2013. Т. X : Тайвань, Сянган (Гонконг), Аомэнь (Макао), зарубежная китайская диаспора / отв. ред. Л.М. Гудошников, Г.А. Степанова; сост. Т.Г. Герасимова. 2014. С. 24-129.

[2] Конституция Китайской Республики / Правительственное информационное бюро Китайской Республики; пер. В.П. Полякова; под ред. Л.М. Гудошникова. М., 1998.

[3] URL: http://zh.wikipedia.org/wiki/中華民國憲法增修條文 (на традиционном кит. яз.).

[4] *Сунь Ятсен.* Избранные произведения / под ред. С.Л. Тихвинского. 2-е изд., испр. и доп . М., 1985. С. 29.

[5] *Гудошников Л.М., Кокарев К.А.* Политическая система Тайваня. 2-е изд., доп. М., 1999.

[6] *Опалев Ю.М.* Конституционный контроль на Тайване: дис. … канд. юрид. наук. М., 2007.

[7] *Инако Цунэо.* Право и политика современного Китая. 1949-1975 гг. / под ред. Л.М. Гудошникова, В.И. Прокопова. М., 1978. С. 24.

[8] *Трощинский П.В.* Основные этапы формирования современной правовой системы Китайской Народной Республики // Журн. зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2012. № 4. С. 69-79.

[9] 中国国家和法的历史参考资料 (Справочные материалы по истории китайского государства и права). Пекин, 1956. С. 1-3.

[10] 中国法制60年 (1949-2009) (60 лет правовой системе Китая) (1949-2009) / под ред. Чжан Цзиньфаня. Сиань, 2009. С. 93.

[11] Уголовный кодекс Китайской Республики / пер. Пэн Ко-Ци, Чжао Дэ-Сюань; под ред. Е.С. Павликовского. Харбин, 1929.

[12] *Камков А.А.* Очерки современного уголовного права Китайской Республики. Вып. № 1. М., 1935. С. 7.

[13] Six death-row inmates executed (Казнены шесть приговоренных к смерти) // Taipei Times. 2013. 20.04. URL: http://www.taipeitimes.com/News/front/archives/2013/04/20/2003560175.

[14] Гражданский кодекс Китайской Республики: пер. с кит. М., 1948.

[15] *Мозиас П.М.* Финансовая реформа на Тайване // Общество и государство в Китае: XXXIV науч. конф. / сост. и отв. ред. Н.П. Свистунова; Ин-т востоковедения. М., 2004. С. 161-170.

[16] *Трощинский П.В.* Особенности социалистической правовой системы с китайской спецификой // Журн. зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2012. № 6. С. 125-135.

[17] URL: http://zh.wikipedia.org/wiki/陳水扁家庭密帳案 (на кит. яз.).

[18] Полнее включиться в процесс экономической интеграции / Редакция // Тайваньская панорама. 2014. № 2. С. 11.

Поступила в редакцию 03.07.2014 г.

О ЗНАЧЕНИИ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

© 2014 Сорокин Алексей Геннадьевич
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: lvls@mail.ru

Обосновывается важное значение юридической практики. Рассматриваются вопросы соотношения юридической практики и правовой политики государства.

Ключевые слова: практика, юридическая практика, юридическая деятельность, политика, правовая политика.

Анализ юридической литературы последних лет показывает, что вопрос о значении юридической практики считается в общей теории государства и права столь же очевидным, как и вопрос о понятии этого явления, а потому не нуждающимся в каком-то особо пристальном внимании и обосновании.

Между тем, значение данного вопроса только возрастает по мере разработки проблем правовой политики государства, особенно в свете необходимости выработки единой стратегической линии в сфере правового регулирования, формирования концепции правовой политики и объединения для этого усилий как ученых (не только теоретиков, но и отраслевиков), так и практиков.

Значение юридической практики прослеживается по следующим направлениям.

В первую очередь, юридическая практика выступает сферой реализации правовой политики государства, своеобразным "полигоном для испытаний" правовых идей стратегического характера. Поэтому к важнейшим свойствам последних можно отнести следующие:

Во-первых, актуальность, соответствие потребностям определенной ступени развития общества в целом и юридической практики в особенности. Нередки примеры того, как самые лучшие замыслы терпят неудачу только потому, что общество к ним не готово! Не вообще, а в данный конкретный исторический момент. Или, напротив, в них отчетливо проявляется стремление властей повернуть в прошлое. Словом, важно, чтобы стратегические правовые идеи были вброшены в массовое сознание в нужное время в нужном месте. А для этого нужен самый тщательный, критический анализ юридической практики, выявление ее потребностей и тех или иных особенностей.

Во-вторых, правовые идеи стратегического характера - это особые, фундаментальные идеи. Их стратегический характер позволяет судить о долгосрочных перспективах развития правовой сферы, однако, как правило, только ею не ограничивается, ибо реализация подобных идей оказывает значительное влияние на все общество в целом. Поэтому не будет преувеличением сказать, что правовые идеи стратегического характера являются фактором, который сказывается на всем процессе становления российской государственности, выборе страной исторического пути развития.

Наконец, особые правовые идеи, о которых мы ведем речь, должны быть реалистичны и принципиально реализуемы, в противном случае можно получить в итоге на практике весьма жестокий эксперимент, как, например, показывает печальный опыт нашей страны в недалеком прошлом. Как известно, попытка построения социализма в отдельно взятой стране, а затем и в планетарном масштабе бесславно провалилась, исковеркав множество судеб.

Юридическая практика позволяет правильно расставить приоритеты правовой политики в целом, согласовать их с приоритетами отдельных ее направлений, увязать их все воедино, подчинить единому стратегическому замыслу. А уже исходя из этих перспектив, определить тот круг методов и средств, которые понадобятся для реализации правовой политики, а также наметить формы, в которых она будет осуществляться. И здесь опять никак не обойтись без анализа юридической практики, ибо только в ходе повседневного использования можно определить эффективность того или иного инструментария, степень его соответствия выбранным целям и задачам.

Значительная роль среди средств правовой политики традиционно отводится нормативно-правовым актам, законодательству. Юридическая практика выступает основным критерием его эффективности, именно она показывает, насколько

совершенно либо несовершенно наше законодательство, в чем его достоинства и недостатки, плюсы и минусы, эффективность или неэффективность, помогает устранять в нем коллизии и пробелы. Практика постоянно изучается, обобщается. На ее основе делаются необходимые выводы и прогнозы на будущее. Юридическая практика - разновидность социально-исторической практики и поэтому несет на себе ее печать[1].

Следует отметить, что юридическая практика позволяет выявить не только коллизии и пробелы в законодательстве, но и избыточность правового регулирования, использование правовых средств там, где общественные отношения могут и должны регулироваться другими нормативами, например, моральными нормами, там, где это оправданно и целесообразно. Словом, юридическая практика позволяет установить пределы правового регулирования, верно определить те границы, за которыми использование механизма правового регулирования не имеет смысла, а порой и вовсе становится помехой на пути развития.

Анализ практики применения законодательства как одного из видов юридической практики помогает также выявить несовершенство использованных приемов законодательной техники, позволяет наметить круг мер по ее совершенствованию, что, в свою очередь, дает возможность совершенствовать уже саму юридическую практику через повышение качества нормативно-правовых актов.

Юридическая практика является основным критерием истинности принципов права. Как известно, принципы чего бы то ни было - категория идеологического порядка. Они представляют собой исходные, отправные теоретические положения того или иного вида человеческой деятельности, служат важным организующим и направляющим началом, обеспечивающим достижение определенных целей[2].

Что же касается собственно принципов права, то их принято толковать в общей теории государства и права как основополагающие начала, отправные идеи права, которые обладают такими свойствами, как универсальность, высшая императивность и особая значимость. Перечисленные начала составляют важнейшее содержание права[3], его устойчивый каркас, условно говоря, "несущую конструкцию", на которой базируются не только отдельные нормы, институты или отрасли права, но и, без преувеличения, вся система права. В отличие от правовых идей, которые относятся к правосознанию, от оценок права, эмоций и чувств по поводу него, принципы права пронизывают всю правовую материю, носят императивный, нормативно-обязательный характер, обладают особой регулирующей функцией.

Принципы права служат определенной системой координат для законодателя и правоприменителя. Они направляют в нужное русло правотворческую, правоприменительную, правоохранительную деятельность и правосудие, обеспечивают законность и устойчивый правопорядок в обществе, исключают проявления волюнтаризма и произвольные действия, идущие вразрез с требованиями законности, обращенными к государственным органам, должностным лицам, физическим и юридическим лицам[4].

От того насколько в обществе уважают и соблюдают принципы права, напрямую зависит слаженность в работе всей правовой системы, ее стабильность и эффективность. Будучи общеобязательными нормативами, принципы права обеспечивают внутреннее единство и взаимодействие различных отраслей и институтов права между собой, отдельных норм и правоотношений, публичного и частного права, а также объективного и субъективного права.

По своему характеру принципы права отнюдь не произвольные, по воле законодателя сформированные начала, они объективно складываются под влиянием целой совокупности разнообразных экономических и социально-политических факторов и обусловлены как социально-классовой природой государства и права, так и характером господствующего в стране политического режима[5].

Именно в повседневной юридической практике принципы права проходят проверку на истинность, универсальность, устойчивость, выявляется их особая значимость как основополагающих идей правового регулирования, причем независимо от того, закреплены они прямо в законодательстве или косвенно выводятся из правовых норм, подразумеваются; тем самым подтверждается, обосновывается их высшая императивность.

Помимо сказанного, юридическая практика позволяет оценить перспективы развития системы источников права, определить место и роль каждого из них в действующем механизме правового регулирования, выявить факты возрастания значимости того или иного источника либо, напротив, констатировать понижение его роли по отношению к другим источникам с течением времени.

Так, анализ юридической практики последних лет свидетельствует, как минимум, о двух фактах. Во-первых, он показывает нам, насколько возрастает значение разъясняющих актов высших судебных

органов, которые, по сути, дополняют действующее законодательство, фактически выступают в роли законодателя, создают новые нормы права, а не просто толкуют имеющиеся. Во-вторых, мы видим, какую важную роль стала играть уже сложившаяся по тому или иному вопросу практика всех иных судебных органов - как федеральных, так и региональных, - опыт, на который в подавляющем большинстве случаев ориентируются судьи при решении конкретных дел. В качестве примера можно привести вопрос определения размера подлежащего возмещению морального вреда: конкретные цифры берутся из существующей судебной практики, постановленных ранее судебных решений.

Таким образом, система источников права не остается неизменной, раз и навсегда сложившейся, она развивается, совершенствуется, и роль юридической практики состоит в том, чтобы показать, в каком направлении это происходит, какая форма лучше подходит для выражения тех или иных норм права.

Если затронуть содержательную сторону права, то анализ юридической практики позволяет также выявить тенденции в развитии системы права, например, образование новых отраслей права (космического и т.д.), формирование отдельных его новых институтов. Благодаря юридической практике становится возможным отследить динамику в развитии ряда отраслей российского права, определить приоритетные отрасли и с учетом всего этого корректировать проводимую в государстве политику в правовой сфере.

В контексте рассматриваемого вопроса нельзя не затронуть и проблему формирования правовой идеологии. Это особенно актуально для российского государства на нынешнем этапе развития. В теории государства и права под правовой идеологией обычно понимают особую форму выражения научного правосознания, осмысленную, систематизированную совокупность взглядов, теорий, требований и идей в области права, которая выражает понимание людьми роли и значения права, а также других, связанных с правом явлений в обществе, их значение. Формирование правовой идеологии происходит как процесс постепенного теоретического осмысления своих интересов, целей и задач обществом, государством и отдельным индивидом. Правовая идеология позволяет понять и обосновать существующие, а также предполагаемые правоотношения, роль таких явлений, как право, юридическая ответственность, законность и правопорядок. Любая идеология в целом и правовая идеология обычно выражают взгляды определенного слоя или класса людей, находящихся у власти, либо всего общества. В разработке правовой идеологии принимают участие не только политические деятели и практикующие юристы, но и ученые-правоведы, способные придать научный, теоретический, концептуальный характер знаниям о праве. По существу, речь идет о процессе формирования особого теоретического правосознания, и активное участие в этом процессе должны принимать профессионалы. Для отдельного человека идеология представляется совокупностью определенных установок к действию, во многом определяет его образ мышления и поведения[6]. Вот почему значение идеологии в современном обществе трудно переоценить и почему для нас так важно ее выработать.

Как отмечал наш выдающийся ученый С.С. Алексеев, господствующая правовая идеология воплощается во взглядах мировоззренческого характера, в руководящих политических документах и непосредственно выражает, объективирует сущность данной конкретной правовой системы, ее глубинное социально-политическое, правовое содержание[7].

Правовая идеология, по мысли С.С. Алексеева, является одним из источников правовой политики, ее “ближайшим основанием”[8]. Правовая идеология содержит в себе те самые правовые идеи стратегического характера, о которых шла речь выше. Таким образом, для нас одинаково важным является и формирование современной правовой идеологии, и выработка правовой политики. Коль скоро правовые идеи стратегического характера реализуются главным образом в юридической практике, мы можем говорить о реализации там же основных мировоззренческих установок общества, связанных с правом, т.е. его правовой идеологии. Это одна из причин отождествления этих двух понятий. Практика выступает основным критерием ценности правовой идеологии, показывает нам, истинные или ложные у нас мировоззренческие установки.

Юридическая практика помогает выстроить грамотную систему правового воспитания населения.

Правовое воспитание представляет собой особую форму деятельности государства, его отдельных органов и должностных лиц, а также общественных организаций и объединений, трудовых коллективов, направленную на формирование в сознании людей уважительного отношения к праву, позитивных знаний о праве, взглядов, поведенческих установок, навыков и привычек, обеспечивающих правомерное поведение, актив-

ную жизненную позицию при исполнении, соблюдении и использовании правовых предписаний[9].

С одной стороны, исследуя юридическую практику, мы видим те сферы приложения усилий, которые являются на данный момент наиболее проблемными, остроактуальными. Например, в свете борьбы с терроризмом особую значимость приобретает проблема ознакомления населения с правилами поведения в случае обнаружения бесхозных предметов или в иных подозрительных ситуациях. С другой стороны, практика показывает, какие каналы получения информации населением наилучшим образом себя зарекомендовали, и в зависимости от этого формируется система приоритетных средств правового информирования граждан, определяются соответствующие формы правового воспитания. Примечательно, что иногда влияние юридической практики называют в качестве отдельной формы правового воспитания. Речь идет, в частности, о правотворческой деятельности государства, Конституционного Суда РФ, работы судов и других правоохранительных органов[10].

Одна из важнейших целей правового воспитания - формирование определенного уровня правовой культуры каждого отдельного человека и общества в целом. Правовая культура в широком смысле этого слова характеризуется состоянием юридической науки, уровнем развития правосознания, качеством законодательства и законодательной техники, состоянием законности и правопорядка, уровнем профессиональной деятельности сотрудников правоохранительных органов, профессиональных юристов[11].

По-настоящему высококультурным может считаться только такое общество, где действует детально разработанное, охватывающее все основные стороны общественных отношений, технически совершенное законодательство, не содержащее в себе пробелов и коллизий, отражающее и закрепляющее общечеловеческие духовные ценности. Такое общество, где естественные прирожденные и неотъемлемые права и свободы личности всемерно обеспечиваются и охраняются, где господствует режим непреложного соблюдения законности, где бережно сохраняются наиболее ценные юридические памятники как достижения правовой культуры прошлого[12].

Таким образом, важнейшим показателем правовой культуры общества выступает юридическая практика. Соответственно, воздействуя путем правового воспитания (просвещения, пропаганды, правового образования, формирования профессиональных юридических кадров и т.д.) на личность, мы способствуем формированию необходимой правовой культуры общества, под творческим, преобразующим воздействием которой, в свою очередь, меняется, совершенствуется юридическая практика.

Итак, юридическая практика является важной составляющей правовой жизни общества. Она позволяет реализовать все основные стратегические установки в этой сфере, выступая критерием их истинности, фундаментальности, устойчивости и соответствия текущему моменту. С данной точки зрения, юридическая практика - это сфера реализации правовой политики.

С другой стороны, чтобы организовать правовую жизнь общества наиболее оптимальным образом, нужно совершенствовать юридическую практику, а для этого необходимо некое организующее начало, кардинальный стратегический замысел. И эту роль должна взять на себя правовая политика государства.

---

[1] *Матузов Н.И., Малько А.В.* Теория государства и права. М., 2003. С. 360.

[2] *Явич Л.С.* О принципе научности в работе советского государственного аппарата // Правоведение. 1967. № 2. С. 64.

[3] См.: Теория государства и права / отв. ред. А.И. Королев, Л.С. Явич. Л., 1987. С. 285-286; *Явич Л.С.* Общая теория права. Л., 1976. С. 150; *Его же*. Право развитого социалистического общества (сущность и принципы). М., 1978. С. 149-150.

[4] См.: *Явич Л.С.* Право в структуре социалистической юридической надстройки // Советское государство и право. 1976. № 7. С. 24-25; *Его же.* Право и общественные отношения (Основные аспекты содержания и формы советского права). М., 1971. С. 62.

[5] См.: *Васильев А.М.* Правовые категории. Методологические аспекты разработки системы категорий теории права. М., 1976. С. 216-225; Теория государства и права / под ред. М.Н. Марченко. М., 2004. С. 519-520.

[6] См.: *Васильев А.В.* Теория права и государства. М., 2005. С. 257; Теория государства и права / под ред. М.Н. Марченко. М., 2004. С. 753.

[7] *Алексеев С.С.* Общая теория права. М., 2008. С. 144, 147.

[8] *Алексеев С.С.* Общая теория права: в 2 т. М., 1981. Т. 1. С. 211-212.

[9] Теория государства и права: учебник / под ред. А.С. Пиголкина. М., 2005. С. 553.

[10] Там же. С. 554.

[11] *Черданцев А.Ф.* Теория государства и права. М., 2003. С. 304.

[12] Теория государства и права: учебник / под ред. А.С. Пиголкина. С. 557.

Поступила в редакцию 01.07.2014 г.

РОЛЬ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ПАРАДИГМЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРАВ

© 2014 Войниканис Елена Анатольевна
кандидат философских наук
руководитель направления Департамента по взаимодействию
с органами государственной власти
ОАО "Ростелеком"
125047, г. Москва, ул. Тверская-Ямская 1-я, д. 14
E-mail: voinikanis@mail.ru

Соотношение регулирования конкуренции и исключительных прав рассматривается как теоретическая проблема. Анализируются причины, по которым в инновационной экономике оказывается востребованным антимонопольное регулирование интеллектуальных прав. Международное признание комплементарности как принципа взаимосвязи между антимонопольным регулированием и защитой интеллектуальной собственности свидетельствует о предпосылках формирования новой парадигмы интеллектуальных прав.

Ключевые слова: правовая парадигма, парадигма интеллектуальных прав, конкурентное право, информационные технологии.

Право интеллектуальной собственности восходит к привилегиям, т.е. к исключительному праву, которым государственная власть наделяла сначала издателей, а затем авторов персонально. Такая разрешительная модель имеет мало общего с рыночной моделью, основанной на свободной конкуренции. Но все же данный подход отвечал определенному типу рыночных отношений и в XIX в. лег в основу формировавшегося в тот период законодательства в сфере охраны результатов интеллектуальной деятельности. Таким образом, с самого начала в праве интеллектуальной собственности была заложена не одна, а две идеи. С одной стороны, это *идея исключительности*, позволяющая правообладателю по аналогии с вещным правом распоряжаться результатом интеллектуальной деятельности по своему усмотрению, разрешая или полностью блокируя к нему доступ. С другой стороны, это *идея свободной конкуренции*, поскольку рыночные отношения требуют обеспечения равных условий доступа на рынок.

Антимонопольное регулирование и защита исключительных прав исторически развивались как две независимые отрасли права. Они различаются по предметным сферам и по методам регулирования. Однако существует цель, которая их объединяет: *и право интеллектуальной собственности, и антимонопольное право должны обеспечивать инновационное экономическое развитие*. Право интеллектуальной собственности решает эту задачу, наделяя авторов исключительным правом, антимонопольное право реализует ту же цель, поддерживая конкуренцию на рынке.

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) стало первым международным актом, закрепившим *принцип двойного регулирования интеллектуальной собственности* как специальным, так и конкурентным законодательством. В ч. 2 ст. 8 указывается, что надлежащие меры могут быть необходимы для предотвращения злоупотреблений правами интеллектуальной собственности со стороны владельцев прав или для обращения к практике, которая необоснованно ограничивает торговлю или неблагоприятным образом влияет на международную передачу технологии.

В то же время, как в правовой науке, так и в практике правоприменения до сих пор остается актуальным вопрос о том, в какой мере государственные органы в сфере антимонопольного регулирования вправе ограничивать исключительное право, которым наделил автора (правообладателя) закон?

В отношении различных отраслей экономики антимонопольные органы выполняют функции публично-правового регулирования, вмешиваясь в частно-правовые отношения субъектов. Тот же принцип действует и в отношении интеллектуаль-

ной собственности, которая традиционно считается подотраслью гражданского права.

В то же время в сфере интеллектуальной собственности антимонопольное регулирование осуществляется в более мягкой форме. Современные доктрины конкурентного права признают позитивную роль, которую право интеллектуальной собственности играет в инновационном развитии. Не только в России, но также в Европе и в США инвестиции в НИОКР и исключительные права считаются легальными способами достижения монопольного положения на рынке. Ценообразование на рынке результатов интеллектуальной деятельности направлено как на возмещение первоначальных инвестиционных рисков, так и на стимулирование дальнейшей инновационной деятельности. Неудивительно, что в большинстве случаев конкурентное право рассматривает запрет на воспроизведение как нормальную практику, даже в том случае, когда такой запрет закрывает доступ на рынок для конкурентов. Точно так же и лицензионные соглашения в целом рассматриваются как способствующие, а не препятствующие конкуренции.

Антимонопольным органам приходится учитывать особое положение интеллектуальной собственности в системе права, обусловленное наличием конституционных норм прямого действия. Так, п. 1 ст. 44 Конституции Российской Федерации соотносит гарантии свободы творчества с законодательной охраной интеллектуальной собственности. Другой причиной более сдержанного, не жесткого антимонопольного регулирования оборота результатов интеллектуальной деятельности является традиционно приписываемая праву интеллектуальной собственности роль основного стимула инновационного развития.

Функционально исключительное право не отличается от права собственности, так как представляет собой "не вознаграждение, а голое право"[1]. Иными словами, оно предназначено для того, чтобы правообладатель получил вознаграждение от коммерческого использования результатов интеллектуальной деятельности, но не для того, чтобы правообладатель имел контроль над рынком. Поддерживая конкуренцию, антимонопольное законодательство исходит из ее двойственной природы - побуждать к развитию, что сопряжено с необходимой долей риска, и одновременно предоставлять оптимальные условия для эксплуатации всего, что способно принести потенциальную прибыль. Правовое регулирование конкуренции и система правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности связаны между собой единой предметной областью - экономикой инноваций.

Поскольку антимонопольное регулирование является внешним по отношению к системе права интеллектуальной собственности, встает проблема оптимального соотношения двух видов регулирования. В последние годы интенсифицировался процесс поиска общего основания, которое бы позволило в целях стимулирования инновационного развития экономики интегрировать идеологию двух отраслей права в единое целое. Стивен Андерман (Steven Anderman), профессор права в Университете Эссекса[2], следующим образом описывает взаимодействие антимонопольного регулирования и права интеллектуальной собственности: "Главные правовые системы в целом признали, что существуют случаи, когда озабоченность конкурентного права по поводу поддержания рынка превалирует над осуществлением прав интеллектуальной собственности, связанных с существенной рыночной силой. Однако природа такого согласования значительно варьируется для каждой из систем как в отношении метода, так и в том, где именно проведена граница"[3]. Выбор системы регулирования гражданско-правового оборота результатов интеллектуальной деятельности зависит не только от особенностей национальной правовой системы, но и от уровня и особенностей экономики, прежде всего, от того, какое место в экономике страны занимает производство и потребление информационных технологий.

В динамично развивающемся секторе информационных технологий защита интеллектуальных прав занимает особое место. Экономический успех новых достижений в сфере информационных технологий приводит к распространению правовой защиты на новые объекты. Режимы патентной и авторско-правовой защиты стали применяться к компьютерным программам, методам ведения бизнеса, базам данных, полупроводникам, биотехнологиям и т.д. Благодаря стандартам защиты, установленным Соглашением ТРИПС, которое обязаны соблюдать все страны - члены ВТО, можно говорить также и о географической экспансии правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности.

Усиление защиты интеллектуальных прав, хотя и продиктовано стремлением решить возникающие проблемы, приносят с собой новые про-

блемы и новые риски. Например, обладание исключительным правом на технологии, которые стали общепризнанным стандартом, нередко позволяет компаниям-производителям контролировать как процесс усовершенствования стандарта, так и производство основанных на нем продуктов и приложений. Сторонники традиционного взгляда убеждены, что ослабление правовой защиты исключительных прав приведет к уменьшению инвестиций и, в конце концов, к снижению инновационного потенциала экономики. Однако более взвешенный подход показывает, что восприятие защиты исключительных прав катализатором инноваций представляет собой "слишком узкое виденье как инновационного процесса, так и прав интеллектуальной собственности"[4].

Конкуренция не является конечной целью конкурентного права, точно так же как защита правообладателей не является конечной целью права интеллектуальной собственности. Конечной целью защиты конкуренции выступает обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и свободы экономической деятельности (п. 1 ст. 8 Конституции РФ), а целью защиты интеллектуальной собственности - обеспечение свободы художественного, научного и технического творчества (п. 1 ст. 44 Конституции РФ). Защищаемые Конституцией ценности свободы предпринимательской деятельности, конкуренции и свободы творчества взаимозависимы. Задача законодательства и правоприменения, как неоднократно указывал Конституционный суд Российской Федерации, состоит в следовании принципу баланса интересов всех лиц, участвующих в правоотношениях, в целях достижения баланса конституционно защищаемых ценностей и целей.

Разрешенная государством монополия в сфере интеллектуальных прав является прежде всего "легальной монополией". Фактическая, т.е. экономическая, монополизация рынка в результате использования интеллектуальных прав должна защищаться государством в тех пределах, в которых она не является недобросовестной конкуренцией или иным образом не препятствует развитию конкуренции.

Как указывается в совместном исследовании, проведенном экспертами Инновационного центра "Сколково" и Национального исследовательского университета "Высшая школа экономики": "В виде деятельности, использующей РИД, не существует серьезных аргументов в пользу ограничения конкуренции как способа повышения стимула к инновациям. Иначе говоря, в отношении хозяйствующих субъектов, создающих инновацию, приоритетом государственной политики должна быть защита временной рыночной власти инноватора. В отношении хозяйствующих субъектов, использующих инновацию, приоритет должен отдаваться конкурентной политике"[5]. Инновации являются важной составляющей открытой и конкурентной рыночной экономики. Для содействия инновациям и их конкурентному использованию необходимы как интеллектуальные права, так и конкуренция.

Следует отметить, что реформа в сфере регулирования интеллектуальных прав является одним из возможных способов для обеспечения конкуренции на рынке инновационных продуктов. Такая реформа означает не "косметические", а системные преобразования, затрагивающие общие принципы регулирования. Речь идет, таким образом, о новом подходе к регулированию сферы интеллектуального производства, реализация которого возможна только при условии смены правовой парадигмы. В настоящее время, однако, мы должны констатировать очевидное преобладание господствующей парадигмы, реализованной в действующем законодательстве, и постепенное формирование предпосылок новой парадигмы интеллектуальных прав. Ситуация осложняется, в числе прочего, неоднозначной оценкой, которую получают у экспертного сообщества инициативы по ограничению пределов действия патента, расширению системы принудительного лицензирования, уменьшению сроков защиты и т.д. При таких условиях *роль антимонопольного регулирования заключается в том, чтобы до определенной степени корректировать пробелы и недостатки действующей системы защиты интеллектуальных прав, сообразуясь с потребностями новой информационной экономики.*

---

[1] *Ullrich H.* Legal protecton of innovative technologes: property or policy? // Economics, Law and Intellectual Property: Seeking Strategies for Research and Teaching in a Developing Field / Ove Granstrand (ed.). Kluwer Academic, 2003. P. 448.

[2] Данный университет считается одним из ведущих университетов Великобритании.

[3] *Anderman S.D.* The competition law/IP 'interface': an introductory note // The interface between Intellectual Property rights and competition policy / ed. S.D. Anderman; Cambridge University Press. N.Y., 2007. P. 3.

[4] Ibid. P. 12.

[5] Интеллектуальная собственность и развитие общества: время прагматики. М., 2013. С. 41.

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

ОБЗОР ПРАКТИКИ ПО ФЕДЕРАЛЬНОМУ ЗАКОНУ ОТ 5 АПРЕЛЯ 2013 Г. № 44-ФЗ "О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД"

© 2014 Бурдонова Ольга Владимировна
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
410003, г. Саратов, ул. Радищева, д. 89
начальник управления правового обеспечения
Саратовский филиал ОАО междугородной
и международной электрической связи "Ростелеком"
410012, г. Саратов, ул. Киселева, д. 40
E-mail: bekher@mail.ru

Рассмотрены существенные изменения в законодательстве о государственных закупках, судебная практика по Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ по вопросам: действия закона во времени, круга лиц, имеющих право на подачу жалобы; включения поставки оборудования в контракт о строительстве. Сделаны выводы об отсутствии права на обжалование конкурса при недоказанности нарушения интересов подателя; о необходимости обосновывать нарушение прав и законных интересов при подаче жалобы и о возможности включения различных видов договоров в один конкурс при соблюдении определенных условий.

Ключевые слова: контрактная система, государственные закупки, применение закона о закупках, основания для обращения с жалобой.

В настоящее время регулирующая роль государства возрастает практически во всех сферах экономической деятельности, например в сфере занятости и производительности труда, в производстве, в установлении уровня цен, сборе налогов, правительственных расходах и в распределении ресурсов, хотя основная экономическая активность государства состоит из таких категорий, как закупка товаров (или услуг), продажа товаров (услуг), налоги, субсидии, создание или погашение общественного долга. В сфере государственных закупок важнейшую роль играют федеральные законы и подзаконные акты, регулирующие процесс закупок, а также практика российских судов и контролирующих органов по рассмотрению конкретных споров в данной сфере деятельности[1].

Новый Федеральный закон о государственных закупках вступил в силу с 1 января 2014 г. Федеральный закон № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее - ФЗ № 44-ФЗ) принят в апреле 2013 г., подвергался обсуждению он уже в 2012 г. Политика в сфере контрактной системы государственных закупок нацелена на наибольшую эффективность процесса, отсутствие искусственного снижения цены и, следовательно, возможности в дальнейшем передать закупку другому исполнителю. Новая система не ориентирована на снижение цены как на основной фактор, что позволяет надеяться на более высокое качество работы. Существенным нововведением закона специалисты признают детальное описание всего закупочного цикла, начиная от планирования закупки и заканчивая анализом конкретных результатов.

Новый закон установил дополнительные способы закупок, предоставил заказчику и поставщику возможность расторжения контракта в одностороннем порядке в случае ненадлежащего исполнения своих обязанностей контрагентом.

Предыдущий закон о закупках - Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" (далее - ФЗ № 94-ФЗ) - подвергался неоднократной критике, поскольку нормы позволяли устраивать конкурс под конкретную организацию, не допуская конкурентов; не раскрывая конкретные требования к работам или выставляя невыполнимые

требования участия неэффективных для контрактной системы исполнителей.

Несмотря на относительную новость данного нормативного акта (восемь месяцев со дня вступления в силу), в настоящий момент имеется интересная для читателя судебная практика, обсудить которую предлагаем в настоящей статье.

Хотелось бы рассмотреть далее вопросы о лицах, имеющих право, с точки зрения норм законодательства, подавать жалобы в антимонопольные органы, о наличии оснований на подачу жалобы, а также о применении закона к различным правоотношениям.

В соответствии со ст. 105 ФЗ № 44-ФЗ любой участник закупки, а также осуществляющие общественный контроль общественные объединения, объединения юридических лиц в соответствии с законодательством Российской Федерации имеют право обжаловать в судебном порядке или в порядке, установленном гл. 6, в контрольный орган в сфере закупок действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностных лиц контрактной службы, контрактного управляющего, оператора электронной площадки, если такие действия (бездействие) нарушают права и законные интересы участника закупки. Статья 57 ФЗ № 94-ФЗ предписывала, что правом обжалования обладал любой участник размещения заказа. При этом участником закупки, согласно ст. 3 ФЗ № 44-ФЗ, могут являться любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя.

Так, Департамент администрации г. Тюмени объявил в декабре 2013 г. конкурс. Дата окончания срока подачи заявок - 3 февраля 2014 г., дата оценки и сопоставления - 24 февраля. Индивидуальный предприниматель в январе 2014 г. подала в УФАС жалобу, указав, что требования конкурсной документации не соответствуют федеральному законодательству и не позволяют заявителю подать заявку на участие в конкурсе, чем ограничивают ее права. В решении о признании жалобы необоснованной УФАС указывает на отсутствие у заявителя заявки на участие в конкурсе, запроса о разъяснении документации, а также на право обжалования, согласно нормам антимонопольного законодательства, у лица, подававшего заявку на участие, и на отсутствие нарушений в торгах[2].

Индивидуальный предприниматель, не согласившись с мнением УФАС, подала заявление в арбитражный суд. Судебными органами первой и второй инстанций позиция антимонопольного органа поддержана, в том числе апелляционным судом дано подробное разъяснение о применении в данном случае законодательства о государственных закупках и антимонопольного законодательства.

Как разъясняет суд, согласно ст.18 Закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ "О конкуренции" (далее - Закон о защите конкуренции) антимонопольный орган рассматривает жалобы на действия (бездействие) организатора торгов, оператора электронной площадки, конкурсной или аукционной комиссии при организации и проведении торгов, заключении договоров по результатам торгов или в случае, если торги, проведение которых является обязательным в соответствии с законодательством Российской Федерации, признаны несостоявшимися, за исключением жалоб, рассмотрение которых предусмотрено законодательством Российской Федерации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Действия (бездействие) организаторов торгов, оператора электронной площадки, конкурсной или аукционной комиссии могут быть обжалованы в антимонопольный орган лицами, подавшими заявки на участие в торгах, а в случае, если обжалование связано с нарушением установленного нормативными правовыми актами порядка размещения информации о проведении торгов, порядка подачи заявок на участие в торгах, также иным лицом (заявителем), права или законные интересы которого могут быть ущемлены или нарушены в результате нарушения порядка организации и проведения торгов. Таким образом, как делает вывод суд, предусмотрено антимонопольным законодательством право обжалования действий организатора торгов только лицу, чьи права и законные интересы могут быть ущемлены или нарушены в результате нарушения порядка организации и проведения торгов.

Из материалов дела следует, что заявка от предпринимателя на участие в конкурсе не поступала, что позволяет апелляционной инстанции считать, что она не являлась участником конкурса или лицом, которому отказано в допуске к участию в аукционе. Предприниматель обладал правом обжалования действий организаторов торгов только в случае нарушения организатором конкурса установленного порядка

размещения информации о проведении, порядке подачи заявок и при условии представления надлежащих доказательств, подтверждающих нарушение прав и законных интересов в результате нарушения порядка организации и проведения конкурса.

Вместе с тем судом апелляционной инстанции исследованы нормы законодательства о закупках и сделаны интересные читателю выводы о следующем: суд первой инстанции при рассмотрении спора неправомерно применил нормы ФЗ № 44-ФЗ.

Согласно ст.1 ФЗ № 94-ФЗ, действовавшего на момент возникновения спорных правоотношений, указанный нормативный акт регулирует отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений (далее - размещение заказа), в том числе устанавливает единый порядок размещения заказов, в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов. В соответствии со ст. 3 указанного закона под муниципальными нуждами понимаются обеспечиваемые за счет средств местных бюджетов и внебюджетных источников финансирования потребности муниципальных образований, муниципальных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для решения вопросов местного значения и осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и (или) законами субъектов Российской Федерации, функций и полномочий муниципальных заказчиков. В соответствии со ст. 72 Бюджетного кодекса РФ государственные и муниципальные контракты заключаются и оплачиваются в пределах лимитов бюджетных обязательств.

Исходя из вышеуказанных норм судом сделан вывод о регулировании ФЗ № 94-ФЗ правоотношений, при которых имеет место выделение соответствующим бюджетом денежных средств на оплату исполнения государственного (муниципального) контракта и при которых данные средства расходуются. ФЗ № 44-ФЗ регулируются сходные правоотношения.

Отношения, связанные с организацией транспортного обслуживания населения в границах городского округа, регулируются Положением об организации транспортного обслуживания населения г. Тюмени, утвержденным распоряжением Администрации города. Согласно п. 11 Положения перевозчик, с которым будет заключен договор, определяется по итогам конкурса комиссией по проведению конкурсов на осуществление регулярных перевозок по муниципальным маршрутам. Порядок проведения конкурса установлен Положением о конкурсе на осуществление перевозок по муниципальным маршрутам г. Тюмени, утвержденным распоряжением администрации г. Тюмени, принятым администрацией в пределах компетенции. Поскольку конкурс проводился органом местного самоуправления в целях решения вопроса местного значения, отсутствуют основания для применения положений ФЗ № 44-ФЗ.

Таким образом, предприниматель не обладала правом обжалования, поскольку отсутствовал факт нарушения организатором торгов ее законных интересов. А также к правоотношениям по проведению конкурса органом местного самоуправления по выполнению задачи местного значения ФЗ № 44-ФЗ не применяется.

Проблемной зоной для теоретиков и практиков по законодательству о закупках является наличие оснований для обращения с жалобой.

Так, ООО "Текстильная компания "Стенфорд" обратилось в арбитражный суд с заявлением, в котором просит признать недействительными: решение УФАС по жалобе этого Общества, действия аукционной комиссии по допуску к участию в аукционе, протокола рассмотрения первых частей заявок; договор, заключенный между заявителем и ФГОБУ ВПО по результатам аукциона. Свои требования оно обосновывает несоответствием аукционной документации заявке в части количественных показателей. Однако судом и антимонопольным органом установлено соответствие заявки техническому заданию, являющемуся приложением к конкурсной документации. Также арбитражным судом указано в решении на следующие обстоятельства[3].

Исходя из положений Арбитражно-процессуального кодекса РФ целью обращения в суд является восстановление нарушенного или оспариваемого права. Заявитель допущен к участию в конкурсе, принял в нем участие наравне с другими, его конкурсная заявка принята и допущена к рассмотрению, оценена в соответствии с критериями, определенными в конкурсной документации, по результатам заяви-

тель признан победителем. Суд пришел к выводу об отсутствии оснований для удовлетворения требований, поскольку Общество не доказало, что проведенными торгами нарушены его права и законные интересы, а также того, каким образом вынесенным судебным актом будут восстановлены его нарушенные права.

В данной ситуации выводом является то, что необходимо мотивировать и обосновывать нарушение прав, а также то, каким образом могут быть восстановлены в результате принятия судебного акта или акта контролирующего органа экономические интересы.

В отдельную группу дел можно вынести дела о включении разных видов сделок в один конкурс.

Примером служит обращение ООО "Комплект сервис" в антимонопольный орган с жалобой на действия заказчика - департамента строительства Администрации г. Омска. Доводы жалобы связаны с тем, что в конкурсную документацию включена поставка товаров, технологически и функционально не связанных между собой. Комиссия УФАС, найдя их частично обоснованными, выдала предписание об аннулировании конкурса с ограниченным участием. Департамент обратился в суд[4].

Объектом закупки является выполнение работ по строительству дошкольного учреждения в микрорайоне "Прибрежный" г. Омска. Согласно ст. 1 Градостроительного кодекса РФ, строительством является создание зданий, строений, сооружений. К данным видам работ относится весь единый технологически и функционально связанный комплекс работ по созданию здания, включающий в себя общестроительные работы, монтажные и пуско-наладочные работы, в том числе монтаж и наладку оборудования, необходимые для ввода объекта в эксплуатацию. Предметом конкурса выступает единый комплекс работ, включающий общестроительные работы, поставку и установку монтируемого оборудования, что, в свою очередь, является составной частью одного комплексного процесса создания нового здания. Законодательством не определены требования к порядку формирования лотов, следовательно, само по себе размещение заказа на строительство объекта с включением требования по укомплектованию объекта оборудованием не может рассматриваться как нарушение требований действующего законодательства. В объект закупки включена поставка оборудования, подлежащего монтажу, к которому необходимо подвести систему водопровода и канализации с определенным диаметром, подвести электрические сети с определенным напряжением, сечением кабельной продукции и степенью защиты, выполнить общестроительные и монтажные работы в соответствии с габаритами и способом крепления монтируемого оборудования. Все указанные работы связаны между собой технологическим процессом.

Из данного примера представляется следующий вывод: возможно включение в один конкурс сделок с различным предметом и данный конкурс отвечает требованиям конкурентоспособности, если такие виды работ или услуг технологически неразрывно связаны друг с другом.

Применение закона заказчиками и исполнителями, практика рассмотрения антимонопольными органами и судами дополнит процесс применения закона, что приведет к принятию изменений к новому законодательству о закупках. В настоящий момент выходом для участников контрактной системы является принятие разъяснений со стороны высших судебных инстанций, обобщения судебной практики и другие способы обмена информацией между юристами и другими специалистами в области государственных закупок. Нашим предложением по внесению изменений в законодательство о закупках является введение понятия "недобросовестный заказчик", что позволит, на наш взгляд, нести большую ответственность, не допускать нарушения закона со стороны государственных структур, проводящих закупки, и развивать экономику страны в целом путем защиты интересов исполнителей в контрактной системе закупок.

---

[1] *Агапова Т.А., Серегина С.Ф.* Макроэкономика. 6-е изд., стереотип. М. , 2004. С. 4.

[2] Данные взяты с сайта. URL: https://kad.arbitr.ru.

[3] Там же.

[4] Там же.

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

ОСНОВАНИЯ КЛАССИФИКАЦИИ УГОЛОВНЫХ НАКАЗАНИЙ

© 2014 Ефремова Ирина Алексеевна
кандидат юридических наук, доцент
Саратовская государственная юридическая академия
410056, г. Саратов, ул. Вольская, д. 1
E-mail: efremova05@yandex.ru

Исследуются вопросы, связанные с различными основаниями классификации уголовных наказаний, имеющиеся в законодательстве и теории уголовного права.

Ключевые слова: классификация; основания классификации уголовных наказаний; основные, дополнительные, смешанные наказания; наказания, связанные и не связанные с изоляцией от общества.

Классификация (фр. classification) представляет собой систему соподчиненных понятий в какой-либо области знаний, позволяющую выделить обобщающие признаки объектов наблюдения и связи между ними; распределение предметов, явлений по классам в зависимости от их свойств[1].

Классификация помогает законодателю строить систему наказаний, обеспечивая при этом реализацию принципов уголовного права. Классификация уголовных наказаний выступает основой, которая влияет на правила формулирования различных институтов уголовного права, таких как назначение наказания, освобождение от уголовного наказания, условное осуждение, судимость, правильное составление санкций за совершение конкретных преступлений. Она позволяет судам дифференцированно и индивидуально подходить к назначению уголовного наказания в зависимости от характера и степени общественной опасности преступления и личности виновного. Кроме того, классификация выступает эффективным средством в борьбе с преступностью в обеспечении интересов человека и гражданина, а также средством для более эффективного достижения целей уголовного наказания.

Н.С. Таганцев выделял следующие основания классификации уголовных наказаний. Наказания группируют: во-первых, по их юридическому значению при определении уголовной ответственности (главные, дополнительные, заменяющие); во-вторых, по объему применения (общие и особенные); в-третьих, по особенностям лица наказываемого[2].

На сегодняшний день в теории уголовного права представлены различные основания классификации уголовных наказаний. Как правило, они классифицируются в зависимости: от порядка их назначения судом (по способу их сочетания); от особенностей лица, к которому применяется наказание; от возможности или невозможности установления срока (срочные и не связанные со сроком); от наличия исправительно-трудового воздействия (связанные и не связанные с исправительно-трудовым воздействием) и др.

Основание классификации по способу сочетания наказаний было воспринято и действующим уголовным законодательством. Так, ст. 45 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ) "Основные и дополнительные виды наказаний" делит наказания на основные и дополнительные. Обязательные работы, исправительные работы, ограничение по военной службе, принудительные работы, арест, содержание в дисциплинарной воинской части, лишение свободы на определенный срок, пожизненное лишение свободы, смертная казнь применяются только в качестве основных видов наказаний. Штраф, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью и ограничение свободы применяются в качестве как основных, так и дополнительных видов наказаний. Лишение специального, воинского или почетного звания, классного чина и государственных наград применяется только в качестве дополнительных видов наказаний. В теории уголовного права те наказания, которые применяются в качестве как основных, так и дополнительных, принято именовать смешанными. Следовательно, по способу сочетания наказания делятся на три группы: основные, дополнительные и смешанные. У такой классификации различные основания. Так, основные и дополнительные наказания подразделяются, когда налицо сочетание нескольких мер принуждения, назначенных одному лицу за совершение им преступления. Основные наказания, как правило, назначаются самостоятельно и не могут быть присоединены к другим наказаниям. Их главная задача - обеспечить достижение цели обще-

го предупреждения. В отличие от основных, дополнительные наказания носят вспомогательный характер. Они призваны максимально индивидуализировать наказание, усилить его воспитательное воздействие. Дополнительные наказания не назначаются самостоятельно, они лишь присоединяются к основному[3].

Основные наказания - обязательные работы, исправительные работы, ограничение по военной службе, принудительные работы, арест, содержание в дисциплинарной воинской части, лишение свободы на определенный срок, пожизненное лишение свободы, смертная казнь - не могут сочетаться друг с другом. Дополнительные - лишение специального, воинского или почетного звания, классного чина и государственных наград - не назначаются самостоятельно и применяются только в сочетании с основными. Смешанные - штраф, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью и ограничение свободы - назначаются самостоятельно либо в сочетании с другими, в том числе с основными и дополнительными. С.В. Познышев основные наказания называл главными. Он писал: "Различаю наказания главные, или основные, и дополнительные, а также общие и особенные"[4]. В зависимости от особенностей лица, к которому применяется наказание, они делятся на два вида - общие и специальные. Общие назначаются любому лицу. Специальные применяются только к определенному кругу лиц, например, в зависимости от занимаемого должностного положения и т.д. К ним относятся военнослужащие, должностные лица, лица, занимающиеся определенной деятельностью, и др. Специальные наказания - содержание в дисциплинарной воинской части, ограничение по военной службе, лишение специального воинского звания, классного чина, государственных наград и др.

Наказания, срочные и не связанные со сроком

Классификацию данных наказаний представил еще В.Г. Смирнов. Он делил наказания на две группы, основанием классификации которых выступила "возможность или невозможность их установления на определенный срок"[5]. К первой группе он относил наказания однократного характера, ко второй группе - связанные с течением сроков наказания. Срочными являются наказания, в которых указан максимальный и минимальный срок. К срочным относятся: лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, обязательные работы, исправительные работы, принудительные работы, ограничение по военной службе, ограничение свободы, арест, содержание в дисциплинарной воинской части, лишение свободы на определенный срок, пожизненное лишение свободы. К наказаниям, не связанным со сроком, относятся: штраф, лишение специального, воинского или почетного звания, классного чина и государственных наград и смертная казнь.

Наказания, связанные и не связанные с изоляцией от общества

К наказаниям, связанным с изоляцией осужденных от общества, относятся: штраф; лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью; лишение специального, воинского или почетного звания, классного чина и государственных наград; обязательные работы; исправительные работы; ограничение по военной службе; ограничение свободы; принудительные работы. Эти наказания обладают наименьшим объемом правоограничений, направленных в отношении осужденных, по сравнению с наказаниями, изолирующими осужденных от общества. К наказаниям, связанным с изоляцией осужденных от общества, можно отнести следующие: арест; содержание в дисциплинарной воинской части; лишение свободы на определенный срок; пожизненное лишение свободы. Они обладают наибольшим комплексом правоограничений, направленных в отношении осужденных.

Наказания, связанные и не связанные с исправительно-трудовым воздействием

К наказаниям, связанным с исправительно-трудовым воздействием, относятся обязательные работы, исправительные работы, ограничение свободы, лишение свободы на определенный срок. Остальные наказания такого воздействия не требуют в силу того, что цели наказания достигаются в результате самого акта их применения. Наказания, связанные с исправительно-трудовым воздействием, применяются в случаях, когда совершенное преступление и характеристика личности осужденного свидетельствуют о том, что цели исправления и предупреждения совершения новых преступлений не могут быть достигнуты без применения более сурового вида наказания, связанного с ограничением определен-

ных прав осужденного и осуществлением в процессе его исполнения особого рода педагогического, воспитательного влияния на него - исправительно-трудового воздействия[6].

А.Е. Наташев писал, что основными признаками наказаний, связанных с исправительно-трудовым воздействием, являются их протяженность во времени, наличие режима, обязательный, т.е. обеспечиваемый государственным принуждением, общественно полезный труд[7]. Основным критерием их выделения выступает одно из главных средств исправительного воздействия - труд. Перечень наказаний, связанных с исправительно-трудовым воздействием, на сегодняшний день расширен за счет принудительных работ.

По характеру пенитенциарного воздействия на осужденных все наказания можно разделить на связанные с исправительным воздействием на них пенитенциарной системы (обязательные работы, исправительные работы, ограничение по военной службе, ограничение свободы, арест, содержание в дисциплинарной воинской части, срочное и бессрочное лишение свободы) и не связанные с таким воздействием (все иные виды наказаний)[8].

О.Ю. Перминов в зависимости от специфики исполнения наказаний и их карательной сущности выделяет следующие группы[9]: наказания, не связанные с ограничением или лишением свободы; наказания, состоящие в ограничении или лишении свободы; наказания в отношении военнослужащих; смертная казнь.

Б.М. Леонтьев в зависимости от причиняемых осужденному лишений разделяет виды наказаний на четыре группы: связанные в основном с лишением или ограничением свободы осужденного, например, лишение свободы (в соответствии со ст. 44 УК РФ сюда можно отнести также ограничение свободы, арест, содержание в дисциплинарной воинской части); связанные в основном с материальными лишениями для осужденного - штраф; связанные с ограничением прав осужденного - исправительные работы, лишение права занимать определенные должности и заниматься определенной деятельностью (согласно ст. 44 УК РФ обязательные работы, ограничение по военной службе); связанные главным образом с моральным воздействием на осужденного - лишение специального, воинского звания, классного чина и государственных наград[10].

И.В. Дворянсков классифицирует наказания, исходя из благ, которых осужденный лишается или его пользование которыми ограничивается[11]: наказания возместительного характера (штраф, исправительные работы, ограничение по военной службе); наказания личного характера (лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью; лишение специального, воинского или почетного звания, классного чина и государственных наград; обязательные работы; ограничение свободы; арест, содержание в дисциплинарной воинской части; лишение свободы на определенный срок; пожизненное лишение свободы; смертная казнь).

Подсистемы, объединяющие виды наказания, могут быть сгруппированы следующим образом. Наказания подразделяются прежде всего на две подсистемы: наказания, связанные с изоляцией от общества, и наказания, не связанные с ней. По самостоятельности применения и исполнения наказания подразделяются на три подсистемы: основные, дополнительные и смешанные (основные и дополнительные). По содержанию лишений и ограничений прав и свобод осужденных наказания делятся на пять групп (подсистем). Сразу оговоримся, что содержательно все виды наказания, кроме смертной казни, имеют комплексный характер. Критерием их дифференциации служит ведущий вид лишения или ограничения. Подсистема "лишение свободы" включает наказания, связанные с изоляцией от общества: арест, лишение свободы на срок и пожизненное лишение наказания. Подсистема "ограничение свободы" включает одноименный вид наказания и содержание в дисциплинарной воинской части. Как и лишение свободы, оно соединяется с ограничением трудовых, семейных и жилищных прав. Ведущее ограничение - это ограничение в передвижении. Подсистема имущественных наказаний представляет собой ограничение материальных прав осужденных. В подсистеме трудовых наказаний *ведущим ограничением выступает принудительный труд.* Наконец, последняя исключительная подсистема наказаний содержит всего один вид - смертную казнь. Виды наказания по временным показателям иногда дифференцируют также на две подсистемы - срочные и бессрочные[12].

В.Н. Петрашев предлагает классификацию в зависимости от критерия изоляции[13]. С учетом этого основания он выделяет три группы наказаний: наказания в виде лишения свободы; наказания, связанные с ограничением свободы, и наказания без ограничения свободы.

Наказания в зависимости от возможности замены одних наказаний другими

Существуют наказания, которые можно заменить иными видами наказаний, и наказания, не подлежащие замене.

Наказания в зависимости от возможности применения условно-досрочного освобождения

К наказаниям в виде содержания в дисциплинарной воинской части, принудительных работ, лишения свободы, пожизненного лишения свободы возможно условно-досрочное освобождение осужденных от их отбывания. Существуют наказания, применение условно-досрочного освобождения к которым невозможно.

Наказания в зависимости от возможности условного назначения

В соответствии с уголовным законодательством условно могут быть назначены такие виды уголовных наказаний (условные): исправительные работы, ограничение по военной службе, содержание в дисциплинарной воинской части или лишение свободы. Причем в отношении лишения свободы законодатель ограничил применение условного осуждения сроком до восьми лет. Существуют наказания, которые условно назначаться не могут.

Исключительный вид уголовного наказания

Это смертная казнь.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы.

Классификация уголовных наказаний выступает основой, которая влияет на правила формулирования различных институтов уголовного права, таких как назначение наказания, освобождение от уголовного наказания, условное осуждение, судимость, правильное составление санкций за совершение конкретных преступлений. Она позволяет судам дифференцированно и индивидуально подходить к назначению уголовного наказания в зависимости от характера и степени общественной опасности преступления и личности виновного. Классификация наказаний также выступает эффективным средством в борьбе с преступностью в обеспечении интересов человека и гражданина и средством для более эффективного достижения целей уголовного наказания.

В современной теории уголовного права представлены различные основания классификации уголовных наказаний. Наказания классифицируются: в зависимости от порядка их назначения судом (по способу их сочетания); от особенностей лица, к которому применяется наказание; от возможности или невозможности установления срока (срочные и не связанные со сроком); от наличия исправительно-трудового воздействия (связанные и не связанные с исправительно-трудовым воздействием); а также как связанные с лишением или ограничением свободы осужденного; связанные с материальными лишениями для осужденного; связанные с ограничением прав осужденного; связанные главным образом с моральным воздействием осужденного; в зависимости от того, насколько полно содержание наказания фиксируется в статьях Общей части УК РФ, как связанные с изоляцией от общества и не связанные, в зависимости от возможности замены одних наказаний другими, в зависимости от возможности применения условно-досрочного освобождения, в зависимости от возможности условного назначения, в зависимости от исключительности наказания.

---

[1] Большой словарь иностранных слов / сост. А.Ю. Москвин. М., 2005. С. 283.

[2] *Таганцев Н.С.* Русское уголовное право. Часть общ.: в 2 т. Тула, 2001. С. 124.

[3] Уголовное право. Общая часть: учебник / под ред. Р.Р. Галиакбарова. Саратов, 1997. С. 286.

[4] *Познышев С.В.* Очерк основных начал науки уголовного права. Общая часть. М., 1923. С. 206.

[5] *Смирнов В.Г.* Функции советского уголовного права. Л., 1965. С. 166.

[6] Уголовное право. С. 287.

[7] *Наташев А.Е.* Важный этап в развитии советского исправительно-трудового законодательства // Тр. ВНИИ МВД СССР. 1971. № 17. С. 20.

[8] Полный курс уголовного права: в 5 т. / под ред. А.И. Коробеева. Т. 1: Преступление и наказание. СПб., 2008. С. 764.

[9] *Перминов О.Ю.* Реализация уголовного наказания: правовые, организационные и криминологические проблемы. М., 2002. С. 42.

[10] Советское уголовное право. Общая часть / под ред. Г.А. Кригера, Б.А. Куринова, Ю.М. Ткачевского. М., 1981. С. 315.

[11] *Дворянсков И.В.* Эффективность альтернативных наказаний (компенсационная модель): учеб.-метод. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Юриспруденция" / под ред. А.М. Никитина. М., 2004. С. 67.

[12] Курс уголовного права. Общая часть: учеб. для вузов. Т. 2: Учение о наказании / под ред. Н.Ф. Кузнецовой, И.М. Тяжковой. М., 2002. С. 29.

[13] *Петрашев В.Н.* Гуманизация системы наказаний в советском уголовном праве. Ростов н/Д, 1988. С. 32.

Поступила в редакцию 03.07.2014 г.

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Экономическая теория

- Экономика и управление

- Финансы, денежное обращение и кредит

- Бухгалтерский учет, статистика

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2014 Коновалова Мария Евгеньевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: mkonoval@mail.ru

Рассматриваются факторы и условия развития предпринимательства Самарской области, раскрываются основные закономерности его становления, обоснованы меры по стимулированию развития предпринимательской деятельности в экономике региона.

Ключевые слова: предпринимательство, институты, устойчивой рост, развитие, инвестиции, инновации.

Важным условием обеспечения устойчивого роста экономики на основе повышения эффективности производства и функционирования сферы услуг является развитие малого и среднего бизнеса. Его субъекты способны быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и использовать свободные рыночные ниши в потребительской сфере. Развитие малого и среднего бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов, помогает обеспечить занятость значительной доле трудоспособного населения. В современных условиях геополитической и экономической нестабильности развитие малых и средних предприятий играет значительную роль в процессе импортозамещения. Особенно важным представляется синтез малых, средних предприятий с крупными формами бизнеса как необходимое условие реализации стратегии формирования инвестиционного, научного, производственного и сбытового контура управления с опорой на производственно-технологический комплекс нашей страны[1].

Самарская область по развитию малого и среднего предпринимательства - один из лидеров среди регионов Приволжского федерального округа. Доля произведенной малыми предприятиям продукции в общем объеме валового регионального продукта составляет более 11 %. Каждый четвертый работающий в регионе занят в сфере малого и среднего бизнеса. Уровень развития малого и среднего предпринимательства напрямую влияет на экономический прогресс и социальную стабильность региона, на устойчивость экономики региона к циклическим и общемировым кризисам. В Самарской области развитие предпринимательства выступает одним из направлений стратегии социально-экономического развития региона на период до 2030 г.

Для оценки роли и перспектив развития малого и среднего бизнеса, построения социально-экономических прогнозов необходимо получение достаточно полной и качественной информации о развитии этого сектора экономики. Ежегодно проводимое в Российской Федерации выборочное статистическое наблюдение не в полной мере позволяет решить эту задачу.

В 2011 г. Федеральной службой государственной статистики был реализован крупномасштабный федеральный проект - проведено сплошное статистическое наблюдение за деятельностью малого и среднего предпринимательства за 2010 г. По его итогам был сформирован уникальный информационный ресурс о состоянии малого и среднего бизнеса, позволяющий обеспечить повышение качества статистических оценок параметров и структуры экономики не только страны в целом, но и каждого субъекта Российской Федерации.

Данные сплошного наблюдения впервые позволили в Статистическом регистре идентифицировать предприятия - юридические лица и индивидуальных предпринимателей по категориям (малые, микро-, средние предприятия) в полном соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

В результате 70 юридических лиц из числа обследованных не относились к субъектам ма-

лого и среднего предпринимательства, 178 организаций области, ранее считавшихся малыми, соответствовали критериям среднего предприятия. Подавляющее количество индивидуальных предпринимателей (99,97 %) по размеру своей деятельности оказались субъектами малого предпринимательства.

По итогам сплошного наблюдения в Самарской области насчитывается более 99 тыс. субъектов предпринимательской деятельности, из них 42,6 тыс. юридических лиц и 56,4 тыс. индивидуальных предпринимателей. Удельный вес субъектов малого и среднего бизнеса Самарской области составляет 2,2 % от общего количества субъектов в Российской Федерации, в том числе 2,6 % от общего числа юридических лиц и 1,9 % - индивидуальных предпринимателей. По числу юридических лиц регион занимает 7-е место в Российской Федерации и 1-е в Приволжском федеральном округе (ПФО), по числу индивидуальных предпринимателей - 13-е и 3-е места, соответственно. На одну тысячу населения области приходится 13 малых и средних предприятий и 18 индивидуальных предпринимателей. В целом по Российской Федерации на 1 тыс. населения насчитывается 12 юридических лиц и 20 индивидуальных предпринимателей, в ПФО - 10 предприятий и 20 предпринимателей. Из общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства области 80,4 % осуществляли деятельность в 2010 г., из них 94,3 % - из числа юридических лиц и 69,9 % - из индивидуальных предпринимателей. В совокупности малых и средних предприятий - юридических лиц около 85 % составляют микропредприятия. При этом каждое второе замещенное рабочее место и половина выручки от реализации товаров (работ, услуг) приходятся на действующие малые предприятия (без микропредприятий). Каждый третий рубль от общего объема выручки получен средними предприятиями.

Индивидуальное предпринимательство в Самарской области преимущественно представлено микропредприятиями. Они составляют более 99 % от общего количества индивидуальных предпринимателей, на них занято 86,8 % работников, и их выручка от реализации товаров (работ, услуг) достигает 43,6 %. Практически все основные фонды индивидуальных предпринимателей также сосредоточены на микропредприятиях[2].

Тем не менее одной из задач сплошного наблюдения являлся сбор информации об отраслевой структуре малого бизнеса. В этих целях на основании представленной предприятиями информации об осуществляемых ими видах экономической деятельности проведена идентификация объектов по их фактическому основному виду деятельности.

В настоящее время наиболее привлекательной для малого и среднего бизнеса является сфера торговли. Около 40 % юридических лиц в 2010 г. осуществляли деятельность в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного использования. Из общего числа предприятий этого вида экономической деятельности оптовой торговлей занимались более половины юридических лиц, розничной - каждое третье предприятие. Операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг занималось около 23 % предприятий, каждое десятое - обрабатывающими производствами или строительством. В обрабатывающих производствах наибольшее число организаций малого и среднего бизнеса занято производством пищевых продуктов, включая напитки (12,7 %), целлюлозно-бумажным производством, издательской и полиграфической деятельностью (12,4 %), металлургическим производством и производством готовых металлических изделий (12,2 %), производством машин и оборудования (11,2 %).

Более 60 % индивидуальных предпринимателей осуществляли деятельность в 2010 г. в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного использования. Большинство из них (89,1 %) занимались розничной торговлей. Достаточно широкое распространение индивидуальное предпринимательство получило в сфере услуг и сельском хозяйстве. Каждый десятый предприниматель занимался операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, более 7 % - сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством и около 7 % - транспортом и связью. Что касается ресурсного потенциала малого и среднего бизнеса, то следует отметить: численность работников, занятых в этой сфере, в 2010 г. составила 459 тыс. чел., в том числе на малых и средних предприятиях работало около 368 тыс. чел. и почти 91 тыс. - в сфере индивидуальной предпринимательской де-

ятельности. Это составило 2,4 % от общего числа работников Российской Федерации, занятых в малом и среднем бизнесе, в том числе 2,7 % от численности работающих на предприятиях и 1,7 % занятых индивидуальной деятельностью. По числу работников субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых на предприятиях, регион занимает 9-е место в Российской Федерации и 3-е в Приволжском федеральном округе, в индивидуальном предпринимательстве - 19-е и 5-е места, соответственно.

Малый и средний бизнес характеризуется небольшой численностью работников, занятых на одном предприятии. По данным сплошного наблюдения, в Самарской области на одном предприятии, осуществляющем деятельность в 2010 г., работало 9 чел., в целом по России и Приволжскому федеральному округу - по 11 чел., у одного индивидуального предпринимателя - в среднем 2 чел. (по РФ и ПФО по 3 чел.). Следует отметить, что численность работников, занятых у одного индивидуального предпринимателя, относящегося к категории среднего предприятия, в области значительно ниже, чем в целом по Российской Федерации и Приволжскому федеральному округу[3].

Наибольшее число работников, занятых в малом и среднем бизнесе области в расчете на одно юридическое лицо, наблюдалось в организациях, занимающихся добычей полезных ископаемых (28 чел.), производством и распределением электроэнергии, газа и воды (26 чел.), сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством (17 чел.), обрабатывающими производствами (15 чел.). Около 30 % работников от общего числа занятых на малых и средних предприятиях области трудились в организациях, занимающихся оптовой и розничной торговлей; ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, из них 43,2 % на предприятиях розничной торговли и 41,1 % - оптовой торговли. В организациях, занимающихся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, работал каждый пятый работник, в обрабатывающих производствах было занято более 16 % работников, в строительстве каждый десятый. Из общего числа занятых в обрабатывающих производствах основная доля была задействована на предприятиях, занимающихся производством пищевых продуктов, включая напитки (21,4 %), производством транспортных средств и оборудования (11,4 %), производством машин и оборудования (11,1 %), металлургическим производством и производством готовых металлических изделий (10,2 %) .

В индивидуальном предпринимательстве около 63 % лиц от общего числа работников занимались оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, из них 87 % - розничной торговлей. Из общей численности работников, занятых в сфере индивидуального предпринимательства, 16,3 % составили партнеры и помогающие члены семьи и 40,3 % - наемные работники. Наибольший удельный вес числа наемных работников наблюдался в таких видах экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых (90,9 %), гостиницы и рестораны (65,2 %), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (62,5 %). По данным сплошного наблюдения, среднемесячная заработная плата работников средних и малых организаций составила 11501 руб., что на 30 % ниже областной заработной платы, сложившейся в 2010 г. в целом по экономике. Заработная плата работников средних предприятий составила 14 753 руб., малых (без микропредприятий) - 11 116 руб., микропредприятий - 10 031 руб. Традиционно выше среднего уровня заработная плата в таких видах экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых (29 526 руб.) и финансовая деятельность (18 406 руб.). Уровень оплаты труда работников, занятых на малых и средних предприятиях области, ниже, чем в целом по Российской Федерации, и несколько выше, чем по Приволжскому федеральному округу. По размеру среднемесячной заработной платы работников, занятых на малых и средних предприятиях, Самарская область занимает 35-е место в Российской Федерации и 3-е в Приволжском федеральном округе.

По данным сплошного наблюдения, выручка от реализации товаров (работ, услуг) субъектов малого и среднего предпринимательства в 2010 г. составила 703,8 млрд руб. Основная ее часть, 90,8 % от общего объема, приходится на юридические лица. В общем объеме выручки, полученной в целом по Российской Федерации в этой сфере, доля Самарской области составляет 2,3 %, в том числе юридическими лицами - 2,4 %, индивидуальными предпринимателями - 1,4 %. По

данному показателю по юридическим лицам регион занимает 11-е место в Российской Федерации и 3-е в Приволжском федеральном округе, по индивидуальным предпринимателям - 23-е и 7-е, соответственно. Основным источником доходов от реализации продукции в малом и среднем бизнесе, как у юридических лиц, так и в сфере индивидуального предпринимательства, является торговля. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) в расчете на одно юридическое лицо, субъект малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в 2010 г., составила в среднем по области 15,9 млн руб., на одного индивидуального предпринимателя - 1,6 млн руб. Эти показатели значительно ниже, чем в целом по Российской Федерации и Приволжскому федеральному округу. По объему выручки в расчете на одно предприятие Самарская область занимает 56-е место в Российской Федерации и 6-е в Приволжском федеральном округе, в расчете на одного предпринимателя - 66-е и 12-е, соответственно [4].

Выручка, полученная от реализации товаров (работ, услуг), в расчете как на одно юридическое лицо, так и на одного индивидуального предпринимателя, относящихся к категории средних и малых предприятий (без микропредприятий), по Самарской области выше или находится на уровне данных показателей по Российской Федерации и Приволжскому федеральному округу. Средний доход микропредприятий области, полученный от реализации продукции, значительно ниже, чем по России и по ПФО. По этому показателю по юридическим лицам, являющимся микропредприятиями, Самарская область занимает 11-е место в Приволжском федеральном округе, по индивидуальным предпринимателям - последнее, тогда как по средним - 3-е и 4-е, соответственно, по малым предприятиям (без микропредприятий) - 1-е.

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, можно с уверенностью утверждать, что в результате сплошного наблюдения впервые получены данные, характеризующие в полной мере параметры малого и среднего бизнеса Самарской области. Проведенный анализ показал, что малое и среднее предпринимательство Самарской области - это стабильно функционирующий сектор экономики, обладающий значительным ресурсным потенциалом. По уровню его развития область является одним из лидеров Приволжского федерального округа, а по отдельным показателям входит в первую десятку регионов России. Использование итогов сплошного наблюдения на региональном уровне должно способствовать развитию местных программ с учетом выявленных проблем и особенностей малого и среднего предпринимательства.

---

[1] *Зануздanный Е.Н.* Организационно-экономические механизмы снижения Россией импорта промышленной продукции с высокой долей добавленной стоимости // Экономические науки. 2014. № 5 (114). С. 7-8.

[2] Сплошное статистическое наблюдение за деятельностью малого и среднего предпринимательства за 2010 год // Российский статистический сборник. М., 2011. С. 17.

[3] Там же. С. 19.

[4] Там же. С. 23.

Поступила в редакцию 01.07.2014 г.

СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТОВ СОБСТВЕННОСТИ И КОНКУРЕНЦИИ КАК УСЛОВИЕ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ РЕСУРСООРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

© 2014 Иванова Юлия Андреевна
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: BYUA1989@yandex.ru

Осуществлена попытка применения исторического подхода к анализу реформирования хозяйственного механизма в России по принципам рыночной экономики через призму становления института частной собственности и развития конкуренции. Выявлены институциональные проблемы, связанные с ресурсоориентированной структурой экономической системы.

Ключевые слова: собственность, конкуренция, экономическая система, воспроизводство, институт, рыночное хозяйство.

С переходом от социализма, господства государственной собственности и централизированного планирования к рыночной экономике граждане Российской Федерации получили большие возможности владения частной собственностью, которую определили как основу формирующейся в России социально-экономической системы. Одновременно граждане и правительство столкнулись с новыми проблемами, решать которые мы не научились даже спустя более 20 лет.

Цель предпринимателя - прибыль, условие ее получения - эффективное использование имеющихся ресурсов. Цель государства - благосостояние граждан, условие достижения этой цели - сбалансированность экономической системы. "Экономические интересы всегда рассматривались экономической наукой как движущие силы экономического развития. В рыночной экономике они направлены на получение доходов"[1], - считает А.М. Михайлов.

В настоящее время неоспорим тот факт, что институты играют важную роль в достижении конкурентоспособности и в успешном развитии страны в целом. Формирование и эффективное функционирование институтов - необходимое условие сбалансированности воспроизводственного процесса, поскольку сокращает объем трансакционных и трансформационных издержек для предпринимателей и общества. Систему социально-экономических институтов, влияющих на направления и формы реализации экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности, можно определить как институциональную структуру[2]. Базовыми экономическими институтами являются права собственности и свободная цена, формируемая в условиях, по меньшей мере, несовершенной конкуренции.

От характера утвердившихся форм собственности зависят формы распределения, обмена и потребления, а также положение определенных групп, классов, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию факторов производства. "Через факторные доходы, - по мнению А.М. Михайлова, - экономически реализуется собственность на факторы производства"[3]. Право частной собственности получило законодательное закрепление с принятием в 1990 г. Закона РСФСР "О собственности в РСФСР".

Собственность есть результат исторического развития. Ее формы меняются с изменением способов производства. Причем главной движущей силой этого изменения является развитие производительных сил. Переход от одних форм к другим может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость в соответствующих условиях. Однако истории известны примеры революционной смены форм собственности, когда новые формы насильственно становятся господствующими.

Конкуренция - это основа поступательного развития страны, она обеспечивает постоянное и динамичное внедрение инновационных технологий, является главным движущим фактором эволюционного развития общества, порождает разнообразие и обеспечивает максимально эффективное распределение ресурсов. Свободная конкуренция цены между участниками рынков стимулирует развитие новых технологий и поиск наи-

более эффективных способов производства. Это приводит к повышению конкурентоспособности товаров, сбалансированности их качества и расширению выбора для потребителя[4].

Частная собственность и свободная конкуренция - основы рыночной системы хозяйствования.

Процесс развития рыночного хозяйства в России начал зарождаться еще в недрах крепостничества. Реформы 1860-1870-х гг. позволили перейти к новым социально-экономическим отношениям и утвердили их в качестве господствующей системы. Однако приход советской власти в 1917 г. обусловил революционную смену формы собственности, национализацию крупной земельной собственности и раздел земли между крестьянами.

Необходимость восстановления экономики после Гражданской войны, массовое недовольство тяжелым материальным положением в разрушенной стране и политикой "военного коммунизма" обусловили переход к новой экономической политике (нэпу) весной 1921 г. Была поставлена задача перейти от централизованной бюрократической системы "военного коммунизма" к рыночной экономике. Инициатор нэпа В.И. Ленин призывал восстанавливать экономику, опираясь на личную заинтересованность. Предполагалось длительное сосуществование государственного и частного секторов экономики на основе сотрудничества и конкуренции между ними. В собственности государства остались крупные промышленные предприятия, железнодорожный транспорт, Госбанк. Одновременно с переходом к нэпу был организован Госплан.

На первом этапе реформ (1921-1925) были достигнуты восстановление промышленности, преодоление инфляции и установление твердого курса национальной валюты. Однако принятие нереальных планов в 1925 г. привело к нарушению макроэкономической стабильности, что потребовало усиления административного вмешательства в рыночные процессы. Это подорвало ход реформ и способствовало отходу от нэпа.

Согласно Конституции СССР 1936 г. экономическую основу СССР составляла социалистическая система хозяйствования и социалистическая собственность на орудия и средства производства, утвердившиеся в результате ликвидации капиталистической системы хозяйствования, отмены частной собственности на орудия и средства производства и уничтожения эксплуатации человека человеком.

В преддверии XXI в. наша страна начала новый переход к рыночной экономике, рыночному хозяйственному механизму. Необходимость реформ была продиктована замедлением темпов экономического роста и снижением эффективности советской экономики и жизненного уровня населения.

Прощаясь с административно-командной системой в экономике и хозяйстве, мы тем самым сначала должны были создать предпосылки рыночного хозяйствования, становление которого не может произойти в одночасье. Конечно, нам не надо повторять все этапы истории рынка. Мы можем воспользоваться опытом других государств. Но сложность задачи состоит в том, что до сих пор никто в мире не пытался переводить на рыночные рельсы столь громадный хозяйственный комплекс, каким является наша экономика, в столь короткие сроки. Основой реформ стали приватизация государственной собственности и либерализация цен, а также принцип минимального участия государства в экономике.

В ходе преобразований экономики по либерально-монетаристскому варианту в стране не только сменились принципы хозяйствования, что само по себе привело к негативным изменениям в экономических отношениях, но, главное, были нарушены условия нормального хода воспроизводства как на макро-, так и на микроуровне. Произошло не только "сжатие" воспроизводства, но и его системная деформация, сделавшая невозможным осуществление даже простого воспроизводства как основных, так и оборотных фондов, породив неплатежи и разорение производства. Возник системный кризис, без устранения которого рассчитывать на конструктивную модернизацию невозможно[5].

Реформаторы, в числе которых было большое число иностранных советников, исходили из общих закономерностей рыночной экономики, но не учитывали специфику страны, не принимали во внимание особенности структуры российской экономики, менталитет населения. Одним из наиболее существенных факторов, оказывающих влияние на национальную экономику России, является высокая обеспеченность природными ресурсами и зависимость от сырьевого экспорта. Как отмечает академик Д.С. Львов, "почти все, чем сегодня располагает Россия, есть рента от

использования ее природно-ресурсного потенциала, ее земли"[6].

В результате изучения динамики ВВП в зависимости от изменения цен на нефть Ричард Аути обратил внимание, что во время ценового пика на нефть в 1970-х и последующих годах ВВП в странах ОПЕК на душу населения снижался на 1,3 % в год, в то время как развитые страны показывали его рост более 2 %. Так, в 1993 г. появился термин "ресурсное проклятие". Эта теория получила развитие в опубликованном в 1997 г. труде гарвардского профессора, одного из разработчиков политики "шоковой терапии" Джеффри Сакса и Эндрю Уорнера "Изобилие природных ресурсов и экономический рост" (Natural resource abundance and economic growth). Авторы отмечают: одной из удивительных особенностей экономической жизни является то, что страны без существенных запасов природных ресурсов часто значительно опережают ресурсообеспеченные по темпам экономического роста.

Негативная зависимость между изобилием ресурсов и экономическим ростом порождает огромное количество вопросов. В конце концов, природные ресурсы увеличивают богатство и покупательную способность над импортом, что должно повысить привлекательность инвестиций в экономику и, соответственно, темпы роста. Многие богатые нефтью страны нацелены на использование огромных нефтяных доходов для диверсификации инвестиций и большого скачка в индустриальном развитии. Венесуэльцы называют это "сеять семена нефтяных доходов". Более того, когда природный ресурс связан с высокими транспортными расходами, его физическая доступность в пределах страны может стать необходимым фактором для введения новой отрасли или технологии. В качестве ключевого исторического примера угольные и железорудные месторождения были обязательным условием для развития национальной сталелитейной промышленности в конце XIX в. По этой причине богатые ресурсами Британия, Германия и США показывали особенно быстрое промышленное развитие в конце XIX в., включая полные транспортные затраты. Однако физическая доступность ресурсов в пределах страны редко является решающим фактором сегодня, как это было ранее. Так, Японии и Кореи удалось стать производителями стали мирового класса, несмотря на их полную зависимость от импорта железной руды. Тем не менее даже если природные ресурсы больше не являются решающим преимуществом экономического роста, неожиданно, что они могут становиться фактическим препятствием таковому.

Глобальный рост цен на сырьевые товары способствовал дополнительным исследованиям ресурсоориентированных экономик. Негативный эффект укрепления реального курса национальной валюты в результате бума в отдельном секторе экономики получил название "голландская болезнь" (Эффект Гронингена), чаще его связывают с сырьевым экспортом. После открытия Голландией месторождений природного газа в 1959 г. рост экспорта газа привел к увеличению инфляции и безработицы, падению экспорта продукции обрабатывающей промышленности и темпов роста доходов в 1970-х гг. Рост цен на нефть в середине 1970-х и начале 1980-х гг. вызвал подобный эффект в Саудовской Аравии, Нигерии, Мексике.

Приток иностранной валюты укрепляет курс национальной, что ведет к снижению конкурентоспособности товаров, произведенных внутри страны. В результате сокращается выпуск и экспорт обрабатывающих отраслей, что может вызвать рост безработицы, увеличивается импорт, снижается чистый экспорт и в конечном итоге валовой внутренний продукт.

Производство природных ресурсов обычно порождает высокую экономическую ренту. Группы лиц, ее получающих, как правило, особенно влиятельны и заинтересованы в сохранении такого дохода, поэтому они препятствуют развитию инноваций путем лоббирования своих интересов в правительстве. Излишек природных ресурсов, таким образом, приводит к огромной коррупции и неэффективной бюрократии, высокая рента отвлекает правительство от инвестирования в развитие общественных благ, например в инфраструктуру.

Возможно, что препятствием к росту является не наличие природных ресурсов как таковых, а волатильность мировой цены на них, которая увеличивает неопределенность не только для производителей сырьевых товаров, но и распространяется на другие секторы. Высокая неопределенность снижает коэффициент накопления через увеличение риска или параметр ожидания.

Богатые ресурсами страны более склонны принять стратегию развития, основанную на государственном управлении, имеют меньшие на-

копления капитала внутри страны потому, что они могут жить за счет природной ренты. Склонность к поиску ренты и развитию крупной неэффективной бюрократии выше, чем к развитию рынка, поддерживающего правовые институты[7].

Таким образом, можно сформулировать ряд институциональных проблем, порождаемых ресурсоориентированной структурой экономической системы:

1. Высокая зависимость экономики от мировых цен на ресурсы. Мировые цены на ресурсы обладают высокой волатильностью. Кроме того, они выражаются в долларах США, и в зависимость добавляется такой параметр, как курс национальной валюты. Помимо спроса и предложения на мировом рынке, как непосредственно на цены на ресурсы, так и на курс рубля влияют различные события не только экономического, но и политического характера.

2. Борьба различных группировок за обладание рентой, которая приводит к их заинтересованности в сохранении недостатков институциональной системы: коррупции, бюрократии, слабой юридической и судебной системы и т.д.

3. Рост социального неравенства. Проблема социального неравенства в России - одна из наиболее болезненных тем. С развитием экономики страны общее благосостояние населения растет, однако его распределение происходит крайне неравномерно. С одной стороны, по официальным данным Росстата, с 1990-х гг. уровень бедности в России сократился в 3 раза, с другой - разрыв между доходами богатых и бедных продолжает увеличиваться. Если в середине 1990-х гг. разница в достатке 10 % самых обеспеченных россиян и 10 % наименее состоятельных составляла 13,5 раза, то в 2012 г. доходы разнятся более чем в 16 раз[8]. В отчете Global Wealth Report[9] от банка Credit Suisse за 2012 и 2013 гг. указывается, что Россия занимает одно из первых мест по имущественному неравенству в мире. “В целом по миру миллиардеры в общей сложности владеют 1-2 % от национального благосостояния; сегодня в России 110 миллиардерам принадлежит 35 % всех богатств”, - отмечается в отчете.

4. Узкий класс эффективных частных собственников. В ходе масштабной приватизации госсобственности, в первую очередь крупных промышленных предприятий минерально-сырьевого сектора, важен был политический аспект приватизации. Создавался класс собственников, поддерживающих власть[10]. Со сменой власти произошло перераспределение прав собственности с использованием административных методов.

Последствия российской приватизации - развал экономики в 1990-е гг., нелигитимность крупной частной собственности, сформированной на основе проведения залоговых аукционов в период денежной приватизации, замена в 2007 г. в энергетике монополии РАО “ЕЭС” монополией более чем десятка частных компаний и др.[11]

5. Снижение инвестиций в несырьевые отрасли. Рентабельность вложений в добычу ресурсов выше, а вложения в высокотехнологичные капиталоемкие секторы сопряжены с большими сроками окупаемости.

Многие исследователи пишут о том, что высокая доля государственной собственности сдерживает поток частных инвестиций, объясняя это тем, что инвесторы не имеют возможности реально осуществлять управление компанией. Основную долю государственной собственности здесь составляют компании минерально-сырьевого сектора. По нашему мнению, такие рассуждения неверны. Компании сырьевого сектора являются самыми прибыльными и устойчиво растущими в российской экономике. Участие в собственности этих компаний интересно частным инвесторам, особенно иностранным. Но насколько интересно оно государству и гражданам нашей страны? Безусловно, инвестиционные ресурсы нужны любой компании, но такие компании, как Роснефть и Газпром, могут устойчиво развиваться и на базе собственных ресурсов.

Долгосрочные инвестиции, в первую очередь иностранные, необходимы наукоемким, инновационным[12], сельскохозяйственным и инфраструктурным проектам, где доля государственной собственности невелика (или реально должна быть сокращена). Однако в этих отраслях другая проблема - отсутствие эффективного частного собственника. Государство вынуждено поддерживать эти направления. Инвесторы готовы идти в минерально-сырьевой сектор, но эти инвестиции не будут способствовать качественному росту экономики России, не помогут развитию обрабатывающего сектора и сельского хозяйства. А в проекты, где инвестиции действительно необходимы, капитал не стремится - отдача инвестиций в них несопоставима с риском.

6. Плохое качество конкурентной среды. Конкурентная среда представляет собой систе-

му трансакций рыночных агентов, направленных на получение конкурентных преимуществ и их максимальную реализацию на отраслевых рынках[13]. С институциональной позиции борьба за влияние может вестись не только на основе цен. В рентоориентированных экономиках широко применяются методы силового давления на конкурента через применение института власти, лоббирование интересов в органах государственной власти, через поддержку политических партий и т.д.

Развитие современной экономической среды в России изначально поставлено в зависимость от сырьевых, перерабатывающих, логистических монополий. Монополия оказывается способной создать пространство монополистического хозяйствования - пространство, в рамках которого монополия организует не только себя, но и других субъектов рынка, определяет основные параметры рынка.

Монопольное положение желанно для каждого предпринимателя или предприятия, оно позволяет им избежать ряда проблем и рисков, связанных с конкуренцией, занять привилегированную позицию на рынке, концентрируя в своих руках определенную хозяйственную власть, они имеют возможность с позиций силы влиять на других участников рынка, навязывать им свои условия[14].

Обладая экономической мощью, государство стремится оказать воздействие на регулирование производства отдельных монополий. Организационными формами такого регулирования являются правительственные контракты, льготные условия на получение государственных кредитов, льготные цены, субсидии монополиям[15].

В условиях международной глобализации и усиления роли транснациональных корпораций экономика России нуждается в экстренных реформах для обеспечения устойчивого роста и стабильного положения в системе мирохозяйственных связей. Необходимо обеспечение расширенного воспроизводства и построение сбалансированной структуры экономической системы.

Благоприятная конъюнктура на мировых рынках энергоносителей способствовала устойчивому положению нашей страны. Но такой рост не является качественным. Отсутствие системного, научного подхода к реформированию хозяйствования при переходе к рынку спровоцировало то, что наша страна "застряла" в переходном состоянии. Сложившиеся отношения собственности и конкурентная среда не соответствуют критериям классического рынка, но в то же время за более чем 20 лет сформировались определенные его элементы, законодательная база и институциональная среда.

Французский ученый лауреат Нобелевской премии в области экономики М. Алле отмечал: "Люди сегодня или 50 лет назад ведут себя сходным образом". В нашей истории есть успешный опыт внедрения рыночных элементов хозяйствования, в частности, это период нэпа и косыгинская реформа 1965 г. Необходимо обратиться к положительным тенденциям этих преобразований и изучить ошибки.

Обычно под реформами понимается преобразование общественных институтов. Но для России не менее важна проводимая при этом экономическая политика, на которую в существенной мере влияют политические и идеологические факторы[16]. Мы должны признать неизбежность широкого вмешательства государства в экономику. Такая модель продиктована большой долей минерально-сырьевого сектора в ВВП. Но государство должно стать элементом рыночных отношений, гарантом справедливого распределения благосостояния между гражданами.

---

[1] *Михайлов А.М.* Реализация экономических и институциональных интересов в процессе становления инновационной экономики в России // Экономические науки. 2013. № 8. С. 39

[2] *Матвеев Ю.В., Коновалова М.Е.* Институциональная структура и ее роль в сбалансированности общественного воспроизводства // Фундаментальные исследования. 2009. № 3.

[3] *Михайлов А.М.* Реализация... С. 39.

[4] Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013-2014 гг. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

[5] *Нешитой А.* К новой модели экономического развития: воспроизводственный аспект // Экономист. 2010. № 2.

[6] *Львов Д.С.* Перспективы долгосрочного социально-экономического развития России // Вестн. Российской академии наук. 2003. Т. 73, № 8. С. 675-697.

[7] *Sachs J.D., Warner A.M.* NATURAL RESOURCE ABUNDANCE AND ECONOMIC GROWTH // Center for International Development and Harvard Institute for International Development Harvard University. Cambridge, MA, November 1997 (пер. автора).

[8] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm.

[9] URL: https://www.credit-suisse.com/ch/en/news-and-expertise/research/credit-suisse-research-institute/publications.html.

[10] *Михайлов А.М.* Влияние концентрации собственности на реализацию институциональных интересов собственников производства // Вестн. Саратовского государственного социально-экономического университета. 2007. № 19 (5). С. 19.

[11] *Зельднер А.Г., Ширяева Р.И.* Приоритеты российской приватизации // Экономические науки. 2014. № 6. С. 7.

[12] *Михайлов А.М., Карова Е.А.* Ключевые аспекты трансформации производства индустриального типа в инновационное // Вестн. Самарского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 60.

[13] *Жук А.А.* Конкурентная среда российской экономики: институциональный аспект // Экономические науки. 2009. № 12. С. 75.

[14] *Груничев А.С.* Факторы и тенденции развития монополизма в России // Экономические науки. 2013. № 11. С. 27.

[15] *Минин А.И.* Элементы нового экономического строя на этапе государственно-монополистического капитализма // Вестн. Самарского государственного экономического университета. 2011. № 1.

[16] *Голанд Ю.* Сравнение реформ периода НЭПа и постсоветской России // Вопросы экономики. 2010. № 4.

Поступила в редакцию 01.07.2014 г.

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

© 2014 Фахрутдинова Елена Валерьевна
доктор экономических наук, профессор
© 2014 Колесникова Юлия Сергеевна
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет
420008, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18
E-mail: efahr@mail.ru, hulia_k@mail.ru

Рассмотрены различные подходы к определению нематериальной собственности, выявлены сущностные различия материальной и нематериальной собственности. Структура объектов нематериальной собственности представлена как сумма человеческого, информационного и репутационного капитала, а также потенциально ценных нематериальных объектов. Структура человеческого капитала показана на трех уровнях: микроуровне, мезоуровне и макроуровне. Предложена концептуальная модель структуры объектов нематериальной собственности.

Ключевые слова: объект нематериальной собственности, человеческий капитал, информационный капитал, социальный капитал, репутационный капитал, неидентифицируемый капитал.

В современном информационном обществе информация и знания становятся фактором производства, обеспечивающим конкурентоспособность на мировом рынке. Нематериальную собственность можно рассматривать с точки зрения юридического подхода, классического экономического подхода и с точки зрения институционального подхода. Данные подходы схожи в том, что складываются отношения или возникают права относительно определенного объекта собственности. Сущностное различие между материальной и нематериальной собственностью состоит в том, что в случае с нематериальной собственностью данный объект не имеет овеществленного проявления, представляющего какую-либо ценность. Нематериальным объектом могут выступать репутация, знания и идеи, изобретения и т.д., эти объекты могут иметь проявление в материальных объектах, таких как логотипы, отчеты, записи на электронные носители, но ценность данного проявления ничтожна в сравнении с ценностью идеи, которую они несут.

Категория “нематериальная собственность” является достаточно объемной, затрагивающей права на большое многообразие нематериальных объектов. Одним из объектов нематериальной собственности выступает человеческий капитал. Человеческий капитал - это структурно сложная и неоднородная категория, которую необходимо рассмотреть более подробно, причем на уровне человека, фирмы и государства.

Считаем, что целесообразно представить человеческий капитал как сумму других нематериальных капиталов на трех уровнях[1]. Основными составляющими при данном подходе выступают витальный, социальный и интеллектуальный капитал (рис. 1). Данные категории в рамках человеческого капитала могут пересекаться в определенной мере и не являются взаимоисключающими.

Система является упрощенной, поскольку в ней не расписывается полное строение отдельных видов нематериального капитала, а лишь определяются виды капиталов, входящих в нематериальный капитал.

Таким образом, человеческий капитал на микроуровне включает в себя витальный капитал и социальный капитал. Витальный капитал - это совокупность способностей, жизненной энергии, времени, а также знаний, т.е. интеллектуального капитала, которыми обладает каждый человек в определенной мере. Также каждый человек обладает свойством к взаимодействию с другими людьми, определенным уровнем социализации, что позволяет ему извлекать выгоду из данного взаимодействия - социальный капитал человека. Благодаря определенным действиям и событиям человек формирует вокруг себя опре-

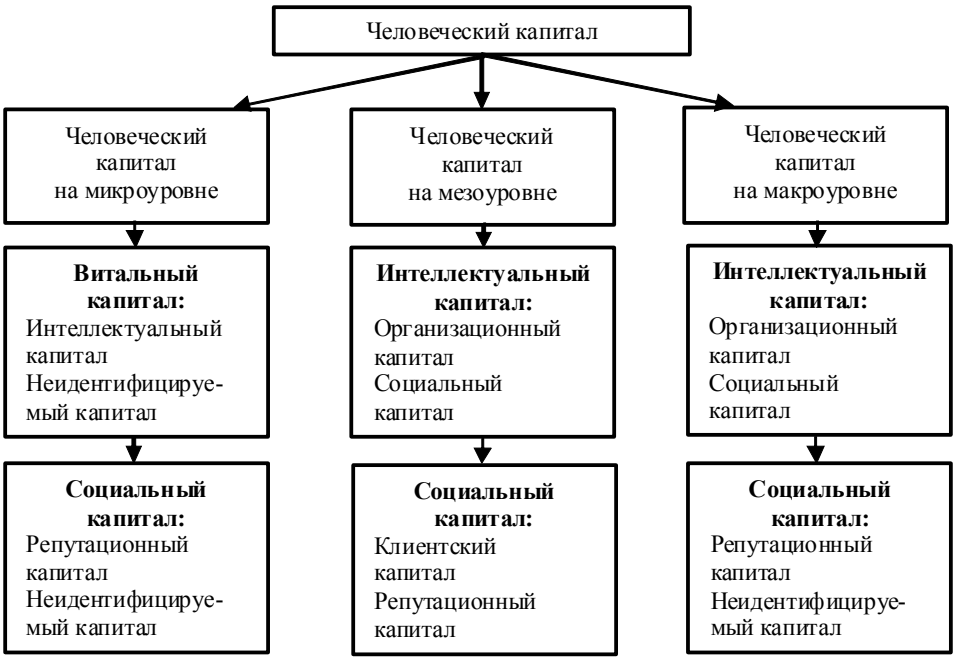


Рис. 1. **Структура человеческого капитала**

деленную репутацию, что затрудняет или облегчает его взаимоотношения с социумом. Так, человеку, имеющему судимость, сложно устроиться на работу, а человеку с положительными рекомендациями с прошлого рабочего места - проще. В структуру витального капитала входит интеллектуальный капитал и время индивида, жизненная энергия, способности, что в совокупности можно назвать неидентифицируемым капиталом. В данном случае неидентифицируемый капитал - это совокупность нематериальных ценностей, являющихся разностью между объемами понятий витального и интеллектуального капитала, социального и репутационного капитала.

Человеческий капитал на уровне фирмы и государства можно подразделить на интеллектуальный и социальный капитал[2]. Интеллектуальный капитал фирмы - это ее накопленные знания, ноу-хау, патенты, лицензии, т.е. организационный капитал, и связи с клиентами и поставщиками, узнаваемость фирмы, лояльность клиентов, бренды, т.е. клиентский капитал; необходимо выделить и особый вид - репутационный капитал - восприятие фирмы ее покупателями, работниками и другими агентами рынка - часто его называют также имиджевым капиталом. Социальный капитал государства, помимо входящего в него репутационного капитала (отношение к стране, привлекательность страны для мигрантов), включает в себя связи с другими странами, а также историю, национальное самосознание, культуру - совокупность данных нематериальных благ можно охарактеризовать как неидентифицируемый капитал.

Таким образом, неидентифицируемый капитал - часть нематериального капитала, проявляющаяся в его структуре на различных уровнях и аккумулирующая разнородные нематериальные ценности. Выделение неидентифицируемого нематериального капитала позволяет объединить разнородные по сущностному содержанию объекты нематериальной собственности, которые могут быть определены в будущем при их идентификации. В настоящее время часть нематериальных ценностей, таких как национальное самосознание, уровень культуры, способности, уровень активности, синергетические эффекты взаимодействия, не может быть идентифицируема, а значит, и коммерциализирована, отсутствует четкое понимание проявления данных ценностей в деятельности, однако в ряде случаев они могут обеспечивать конкурентное преимущество, поэтому считаем целесообразным объединить их в группу неидентифицируемого нематериального капитала. Причем неидентифицируемый нематериальный капитал может проявляться как в структуре человеческого, так и за его пределами.

Что касается рассмотрения структуры объектов нематериальной собственности, то мы считаем, что она будет состоять из нематери-

ального капитала и нематериальных объектов, которые имеют потенциальную ценность. По нашему мнению, данные объекты неправомерно называть капиталом, поскольку он не приносит полезность в настоящее время, к примеру, церемонии и обычаи лишь со временем оформились в традиции и культуру народа. Многие нематериальные ценности (фольклор, события, репутация) приобретали ценность лишь со временем, подобно тому как материальные объекты приобретают ценность, становясь антикварными предметами. Богатый фольклор может привлекать туристов на определенную территорию. Поэтому данные нематериальные объекты можно отнести к потенциально ценным нематериальным объектам. В случае, если нематериальный объект не приносит доход в настоящее время, будь то знания, репутация, связи, но потенциально такая возможность существует, его необходимо отнести не к нематериальному капиталу, а к потенциально ценным объектам. К примеру, если человек, получивший медицинское образование, работает в сфере торговли, он не использует свои знания, но потенциальная возможность их применения в будущем остается. Нейтральная репутация компании может долгое время не оказывать влияния на ее деятельность, но возможны события, позволяющие ее улучшить или кардинально ухудшить репутацию конкурентов.

Таким образом, мы считаем, что структуру объектов нематериальной собственности можно представить следующим образом (рис. 2).

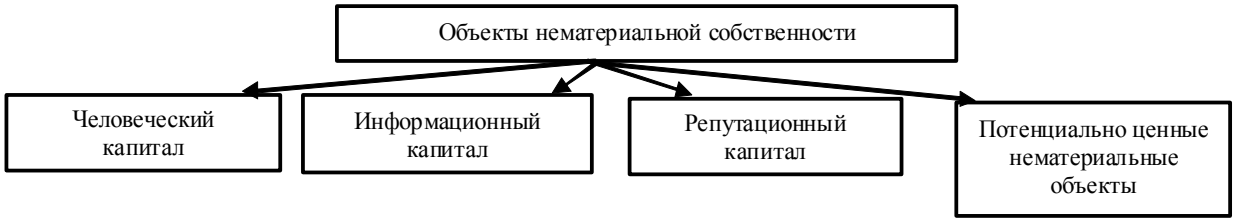


Рис. 2. **Структура объектов нематериальной собственности**

Под информационным капиталом мы понимаем один из видов нематериального капитала, воплощенного в информации и позволяющего получать прибыль, основанную на неполноте знаний о будущем и ограниченности информации[3]. Информация позволяет принимать своевременно решения, которые обеспечивают прибыль компании. В то же время мы считаем, что информацию нельзя отождествлять с человеческим капиталом, поскольку часть информации может быть получена немыслительным путем, не зависящим от конкретного индивидуума и общества (природные явления). Человек является носителем информации и ее распространителем, но зачастую не создает ее, а она складывается в результате совокупности действий и событий. Нередко информационный капитал отождествляют с информационными системами, технологиями, инфраструктурой, системой управления ИТ-ресурсами, необходимыми для реализации стратегии[4]. Как нам представляется, данный подход является зауженным и противоречит самой сущности информации, отождествляя ее с информационным пространством. По нашему мнению, информационный капитал можно рассматривать как самостоятельную единицу нематериального капитала, не входящую в человеческий и интеллектуальный капитал.

Репутационный капитал - это вид нематериального капитала, основанный на информации как ресурсе, позволяющем извлекать пользу из положительной информации, складывающейся вокруг объекта. На формирование репутации могут оказывать влияние как непосредственно действия объекта репутации, так и события, не зависящие от объекта. Исходя из этого, репутационный капитал нельзя считать исключительно частью человеческого капитала. Зачастую репутация человека зависит напрямую от его действий, знаний и коммуникационных способностей. Репутация руководителя компании может оказывать влияние как на его карьеру (микроуровень), так и на успех работы фирмы (мезоуровень). Репутация политика оказывает влияние на эффективность внешней политики страны (макроуровень). Структура репутационного капитала достаточно сложна и требует отдельного рассмотрения. С другой стороны, репутация по своей сущности - это определенное отношение к объекту репутационного капитала, т.е. часть социального капитала. Репутация - это лояльность клиентов, узнаваемость брендов фирмы, оценка компании как работодателя и др. В целом, мы считаем, репутацию можно рассмотреть на микро, мезо- и мак-

Рис. 3. **Структура репутационного капитала**

роуровне (рис. 3). Таким образом, репутация предстает как объект собственности, не отчуждаемый конкретным индивидом, и как частично отчуждаемый объект (торговые марки, бренды).

Невозможно отчуждать персональную репутацию в пользу третьих лиц, однако извлечь из нее пользу можно (положительная кредитная история может помочь индивиду получить кредит, однако продажа собственной кредитной истории невозможна и бессмысленна).

С продажей торговой марки, логотипа или бренда компания пытается отчуждать свою репутацию, однако часто мнение потребителей в связи с этими сделками относительно данных брендов может изменяться.

В целом, мы можем рассмотреть обобщенную систему объектов нематериальной собственности.

Таким образом, нами была представлена классификация объектов нематериальной собственности в соответствии с тем подходом, что объект нематериальной собственности - это нематериальная сущность, обладающая полезностью и потенциальной возможностью приносить доход и обеспечивать конкурентное преимущество. Объекты были рассмотрены на трех уровнях, поскольку на каждом уровне их сущностная структура и объем могут изменяться.

Следует отметить, что классификация построена в соответствии с классической экономической мыслью, также строение нематериальной собственности можно рассмотреть с точки зрения институциональной теории, что позволит более полно раскрыть сущность нематериальной собственности.

На основе существующего подхода к исследованию человеческого капитала на трех уровнях нами представлена структура человеческого капитала, сохраняющая принцип однородности и выраженная через совокупность нематериальных капиталов на различных уровнях (рис. 4). Определена структура репутационного капитала как составляющая человеческого и социального

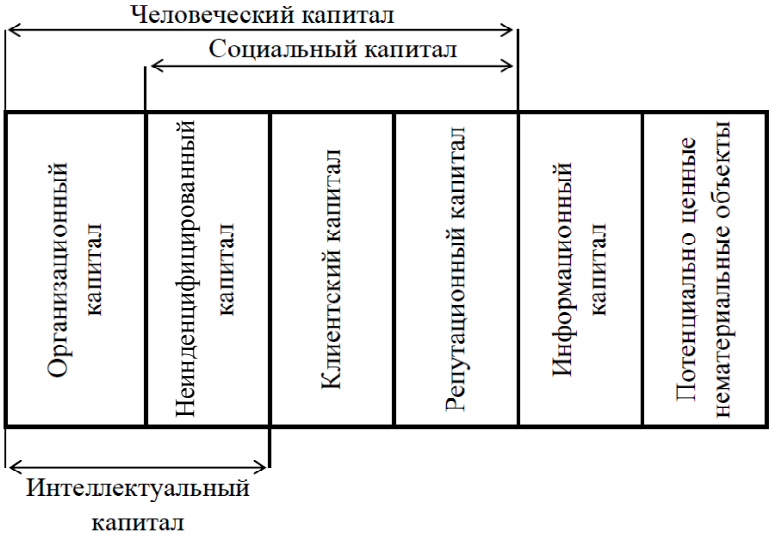


Рис. 4. **Концептуальная модель структуры объектов нематериальной собственности**

капитала и детализирована его сущностная характеристика на уровне человека, фирмы, территории. Выделена структура объектов нематериальной собственности, позволяющая соотнести категории "капитал" и "объект нематериальной собственности". На основе предложенной нами структуры объектов нематериальной собственности и человеческого, репутационного капитала разработана концептуальная модель структуры объектов нематериальной собственности. Предложенная модель позволяет соотнести объемы категорий интеллектуального, человеческого, социального, клиентского, репутационного капитала и рассмотреть их как составляющие объектов нематериальной собственности.

Также нами рассмотрены нематериальные объекты, по поводу которых могут возникать отношения собственности, однако направлением, требующим отдельного изучения, является анализ субъектов нематериальной собственности, исследование распределительных отношений нематериальной собственности и изучение вопроса спецификации прав на нематериальные объекты.

---

[1] *Камашева А.В., Халиков А.Л.* Человеческий капитал как фактор экономической безопасности страны // Экономические науки. 2012. № 97. С. 67-70.

[2] *Фахрутдинова Е.В.* Человеческий капитал в Республике Татарстан: динамика развития // Вопросы экономики и права. 2013. № 66. С. 121-124.

[3] *Соколов А.Ф.* Методологические подходы к исследованию информационного капитала в экономической теории // Вестн. Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2009. № 1. С. 22-28. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-podhody-k-issledovaniyu-informatsionnogo-kapitala-v-ekonomicheskoy-teorii.

[4] Информационный капитал и его оценка / Э.П. Бурнашева [и др.]. URL: http://www.kpilib.ru/article.php?page=325.

Поступила в редакцию 02.07.2014 г.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА АКЦИОНЕРНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ГЕНЕЗИСА ТИТУЛЬНОГО КАПИТАЛА

© 2014 Ермолаев Константин Николаевич
кандидат экономических наук, доцент
© 2014 Латыпов Александр Римович
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: ermolaevkn@yandex.ru

Рассматриваются институциональные аспекты формирования, обращения, спецификации и защиты прав акционерной собственности и их влияние на процесс генезиса титульного капитала. Титульный капитал трактуется как разновидность институционального капитала, представляющая собой совокупность титулов собственности, ставших особой разновидностью глобального капитала, обеспечивающих движение прав акционерной собственности на функционирующий капитал.

Ключевые слова: акционерная собственность, титульный капитал, генезис.

Отношения собственности, формирующие фундаментальную основу экономической системы и представляющие собой отношения по поводу присвоения, принадлежности и отчуждения материальных и нематериальных объектов, находятся в постоянном развитии, порождают новые формы своего существования и реализации. Акционерная, или корпоративная, частная собственность представляет собой высшую ступень такого развития, адекватную потребностям современного глобального капитала, в том числе потребностям его движения на финансовом рынке, что, в свою очередь, раскрывает механизмы возникновения титульного капитала, обеспечивающего совершенную мобильность функционирующего капитала. Наиболее адекватно эти процессы описывает институциональная экономическая теория.

Длительное время в экономической теории господствовали неоклассические подходы к данной проблеме, основанные на континентальной системе права, в котором понимание собственности заключалось в ее рассмотрении как "одномерного" неделимого института ("идеальная частная собственность"). В основе этого лежала континентальная правовая традиция, представленная в Кодексе Наполеона. Права собственности в континентальном праве рассматривались узко применительно к материальным объектам, односубъектно и включали три элемента: право пользования, право на доход, право на управление. В неоклассической теории господствовал подход к определению и исследованию собственности как к "внутри себя нерасчлененному целому", абсолютному и неделимому, т.е. происходило непроизвольное отождествление собственности с ее материальным объектом, существующей в неразрывной связи как с субъектом, так и с объектом присвоения.

Такие представления адекватно отражали действительность до тех пор, пока не начал формироваться рынок капиталов, важнейшей формой которого стало обращение титулов собственности на бирже. В этих условиях получили практическую реализацию идеи К. Маркса о необходимости и возможности обособления капитала-собственности от капитала-функции, допускающие автономное существование и движение собственности в отрыве от своего материального объекта. Этот феномен был подробно исследован Р. Гильфердингом. В своем фундаментальном труде, посвященном финансовому капиталу, он проанализировал происходящие на бирже процессы превращения и удвоения прав собственности, перехода собственности от дельных лиц к юридическому лицу, перенесения собственности независимо от производства, самостоятельного движения собственности, не определяемого производственными процессами, утраты всякой непосредственной связи собственности с потребительной стоимостью. Такая модификация собственности позволила осуществлять ее концентрацию,

не затрагивая функционирование действительного капитала в производственном секторе, при помощи биржевых операций с титулами собственности, облегчая тем самым возникновение финансового капитала.

Указанное явление было охарактеризовано Р. Гильфердингом как возникновение чистой абстрактной формы собственности, ее превращение в простое свидетельство на доход, титул дохода, взятый сам по себе, вне процесса производства. Т. Вебленом оно было охарактеризовано как исчезновение собственности, превращение ее в абсентеистскую (реально отсутствующую). На самом деле, по мнению авторов статьи, речь должна была идти о возникновении новой формы собственности, которая обособлена от своего объекта и специфика которой не укладывалась в существующие неоклассические представления. Это свидетельствовало о необходимости более глубокого переосмысления понимания природы собственности как таковой, что было сделано представителями теории неоинституционализма.

Неоинституционалисты рассматривают институт собственности как сложное экономико-правовое явление, представляющее собой изменчивую и постоянно изменяющуюся по структуре совокупность отдельных прав, так называемый пучок правомочий. Квинтэссенция неоинституциональной концепции заключается в следующем положении: состояние пучка прав собственности влияет на то, каким образом в экономике распределяются и используются редкие ресурсы. В общем праве собственность определяется как пучок 11 правомочий, который может относиться как к материальным, так и к нематериальным объектам. Важным является делимость пучка. Права собственности делятся на абсолютные (субъект-объектные) и относительные (субъект-субъектные). При помощи частной собственности редкие ресурсы автоматически перетекают в руки эффективных собственников при нулевых трансакционных издержках. Критериями эффективности собственности являются: наличие конкретного владельца, эксклюзивность (или спецификация, т.е. четкое закрепление за владельцем), свободное обращение прав собственности в экономике. Очень важны аллокация (первоначальное распределение), разграничение и защита прав собственности.

Таким образом, сторонники данной теории рассматривают собственность как неустойчивую развивающуюся систему, в отличие от неоклассиков, для которых она незыблема, рассматривается как "данность" и укладывается в рамки неизменности институциональных основ общества. В рамках новой институциональной теории преодолевается ограниченность неоклассического подхода к правам собственности как к "одномерному" и неделимому институту. Они исследуют собственность как "пучок правомочий", т.е. правомочий, которые зачастую могут существовать и передаваться по отдельности (делимость пучка прав собственности). Также, в отличие от неоклассического понимания "идеальной частной собственности", рассматриваются различные правовые режимы коллективной, частной и государственной собственности.

Дж. Коммонс считает, что стадия индивидуального обмена характерна для низших стадий развития экономики, а на развитой стадии сделки охватывают неосязаемую собственность. Он выделяет двойственный характер собственности, открывающий возможность передачи права собственности без сопутствующей передачи предметов. В современном обществе понятие собственности претерпело радикальные изменения: вместо телесной материальной вещи теперь речь идет об ожидаемой меновой ценности[1].

Значимость неоинституционального подхода определяется возможностью дифференцированного отношения к вещи экономических агентов в соответствии с их сравнительным преимуществом в ее использовании. Если содержанием континентальной традиции является рассмотрение собственности как вещи и формальная неделимость имущественных прав, то с точки зрения англосаксонской традиции благо имеет множество измерений (по полезным свойствам), которые можно классифицировать по времени, месторасположению, форме. Многообразие характеристик и полезных свойств вещи обусловливает многогранность правовых отношений к ней других людей, принимающих форму правомочий (11 у А. Оноре)[2].

В понимании неоинституционалистов контракт есть соглашение об обмене относительными правами собственности и основными элементами собственности являются: право на физическое пользование материальными объектами, право на присвоение дохода от материальных объектов и полномочия управления, включая отчуждение. Полная собственность включает все эти пра-

ва, но она может быть раздроблена путем передачи части правомочий другому лицу. Поскольку права собственности можно разделить разными способами, конкретные механизмы их передачи могут быть весьма гибкими.

Здесь очень важна передаваемость прав. Чем более дифференцированы отношения между людьми по поводу вещей, тем более полезными оказываются дробные классификации правомочий для более адекватного отражения характера отношений. Существенное значение для понимания прав собственности имеет, с одной стороны, их спецификация, а с другой - размывание.

Спецификация права собственности - это создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение. Для понимания спецификации прав собственности важно, кто ее обеспечивает и каким образом осуществляется передача права. В известном смысле, обратным к процессу спецификации является размывание прав собственности. Этим термином обозначается практика нарушения исключительности прав, приводящая к снижению ценности объекта права для субъекта.

Сторонники данной теории находят существенное различие между понятиями "трансакция" и "обмен благами". Ключом к проведению границы между этими двумя понятиями является абстракция от пространства и реального времени, в котором протекают хозяйственные процессы. Чистый обмен осуществляется мгновенно и не имеет пространственно-временной составляющей[3]. Различия касаются и характера воспроизводимости. Если торговая трансакция - это присвоение одних прав посредством отчуждения других, то обмен предполагает сделку в физическом выражении, т.е. перемещение благ, значимость которых выражается в ценности прав на них (отделение "пучков правомочий").

При разграничении обмена благами и трансакции может быть также использовано двойное значение понятия "товар", которое вкладывал в него Дж. Коммонс, - технологическое и собственническое (proprietary). В соответствии со здравым смыслом из рук в руки передается только определенное количество товара в обмен на определенное количество денег. Между тем, важнейшим моментом данного процесса являются двойное отчуждение и присвоение. Строго говоря, предлагаются к покупке и продаже права собственности на товары, а не непосредственно объекты прав собственности. Соответственно цена блага отражает не только его ценность, основанную на физических характеристиках, но и ценность, связанную с набором отчуждаемых и присваиваемых прав.

Г. Ивлева отмечает, что в условиях повышения роли финансового сектора в экономических отношениях происходит процесс отчуждения собственности от своего субъекта: "Индустриализация требовала значительной концентрации капитала, что возможно только посредством его обобществления, посредством социализации частной собственности. В результате степень самостоятельности и автономности принятия стратегических решений собственником уменьшилась, влияние внешней среды в лице кредиторов, пайщиков и акционеров росло. Кроме того, развитие и усложнение технологий, увеличение масштабов производства обусловили делегирование некоторых управленческих функций наемным работникам. Капитал-собственность и капитал-функция разделились"[4]. Она же отмечает, что в условиях финансовой экономики собственность "как всякое опосредующее начало начинает опосредовать самое себя и освобождается от конкретных субъектов и объектов"[5]. Эти процессы достигают своего апогея при формировании акционерной собственности.

Авторы статьи убеждены в том, что вышеупомянутый подход к отношениям собственности не только углубляет теоретические представления о собственности вообще, но и является адекватным современным экономическим реалиям, когда проблема повышения эффективности собственности на основе спецификации и свободного обращения правомочий решается на основе возникновения и функционирования особой разновидности капитала, трактуемого авторами как титульный капитал.

Обращаемые на рынке ценные бумаги, деривативы и структурные продукты являются титулами собственности (структурировавшимся пучком из нескольких правомочий), которые в процессе своего обращения приобретают свойства титульного капитала. Он представляет собой институциональную разновидность капитала, представляющую на финансовом рынке действительный капитал, реально функционирующий в

конкретной сфере экономики, обеспечивая сделки инвестирования и внешнего заимствования. Такая форма капитала не только адекватна содержанию собственности в ее неоинституциональной трактовке, но и соответствует потребностям глобализированной экономики сегодняшнего дня.

По мнению ряда авторов, современный глобальный капитал живет в виртуальной среде, оторван от любого материального носителя. Он постоянно движется, причем со столь высокой скоростью, что существенно меняет саму природу капитала. Ему свойственны постоянная смена субъекта собственности и размытость, диффузия прав собственности. Он утратил такие характерные особенности капитала, как управляемость, планомерность процесса внутренней жизнедеятельности. Такой капитал связан с конкретным субъектом (физическим или частным лицом), с конкретным положением в социальном пространстве-времени лишь по форме собственности и может менять своего хозяина сколь угодно быстро и часто (что и происходит постоянно на финансовых рынках). Можно его охарактеризовать как постоянно "странствующий" капитал. Если добавить к этому принципиальную сложность и размытость современной системы прав собственности, то станет ясно, что виртуальный капитал - это не только капитал, оторвавшийся от производства, но и не находящийся сколько-нибудь устойчиво в частной собственности каких-либо конкретных физических или юридических лиц. Последнее означает, что виртуальный капитал не является объектом сколько-нибудь устойчивого регулирования и контроля со стороны какого-либо лица. Противоречие между свойствами информации и свойствами капитала приводит к тому, что частная собственность на виртуальный капитал, его отчуждение и присвоение становятся феноменами, зависимыми от формальных и тоже виртуальных "правил", регулирующих его движение. Всякие материально-производственные и личностные связи (в том числе между собственником капитала и работниками), а также связи собственников с физическими объектами постепенно исчезают и заменяются процессами, протекающими в компьютерных сетях. Тем самым виртуальный характер капитала, обретение нового носителя означают и существенные изменения в социально-экономическом содержании капитала. Данный носитель позволяет любому капиталу стать всемирным, вечным и предельно подвижным. Имеющий такой носитель капитал лишь формально связан с конкретным собственником, и эти связи постоянно меняются, что является его атрибутивной характеристикой: он зависим во всех своих звеньях от единой информационной системы человечества и является предельно могущественным и в то же время предельно уязвимым.

Возникновение титульного капитала, выступающего одновременно титульным носителем отношений собственности, существенным образом модифицирует сами эти отношения. Он воспроизводит акционерную собственность как частную, прозрачную и адекватную рынку капитала. Титулизация капитала позволяет сохранять, защищать и воспроизводить частную природу корпоративной собственности. Корпоративная форма собственности, благодаря акции, предназначена для облегчения смены владельцев, акционеров - упрощен вход и выход из собственности. Одновременно акционерная форма капитала способствует дистанцированию непосредственного собственника предприятия от процессов управления собственностью.

Титульная форма капитала облегчает процесс концентрации и централизации собственности, способствует усложнению и постоянному динамичному развитию ее структуры. Она делает объектную структуру собственности самой широкой, субъектную - упорядочивает и делает более прозрачной, содержательную - максимально сложной и диверсифицированной, мобильной. Титульный капитал выступает как инструмент сохранности и реализации отношений собственности.

Существует мнение, что титульная форма капитала выступает как субститут собственности[6] и адекватный природе корпоративной частной собственности механизм управления собственностью во всех аспектах: формирование, функционирование, реструктуризация, трансформация, развитие и использование, распределение, передел.

Такая форма капитала-собственности открывает новые возможности для упрощения реорганизации, слияния (разнородных по величине и сфере функционирования, территориально и национально обособленных структур), изменения в структуре владельцев, использования рынка капитала для реструктуризации собственности.

Работа с титульным капиталом приводит к возникновению публичных компаний, обладающих прозрачностью капитала и результатов деятельности, информационной транспарентностью для рынка. Выход компании на публичный рынок - это не только приобретение капитала для развития, это позволяет расширить базу инвесторов, получить объективную рыночную оценку своей капитализации, создать опционные программы для работников, осуществить поглощения, повысить свой имидж, убедить клиентов в своей надежности.

Благодаря вышеупомянутым процессам происходит превращение собственности из статичной в динамичную, быстро изменчивую в пространстве и во времени, открываются возможности для формирования трансграничной международной собственности по субъектам собственности, для слияния не только индивидуальных капиталов, но и компаний, находящихся в юрисдикциях различных государств. Продажа депозитарных расписок и прямая продажа иностранных акций в России - возможность приобретать иностранную собственность.

Но опосредованность отношений собственности (оторванность от субъекта и объекта) повышает роль учетной инфраструктуры в защите интересов собственников. Поэтому реализация всех новых открывающихся возможностей функционирования собственности предполагает наличие регуляторов и соответствующей инфраструктуры, иначе могут возникать нежелательные побочные эффекты модификации отношений собственности. К числу последних можно отнести рейдерские захваты, закольцовку собственности (когда акции компании продаются дочерним структурам и собственность начинает принадлежать "самой себе". Примером выступают АВТОВАЗ, Сургутнефтегаз, Газпромбанк и т.д.), использование феномена номинального держателя акций (чужеродный элемент в нашей правовой конструкции) с целью мошенничества (суммарный и обезличенный учет бумаг), порождающего информационную асимметрию, торговлю инсайдерской информацией, манипулирование ценами и т.д.

Задачей всего комплекса институтов фондового рынка, объединенных под названием "учетная система", является защита прав собственности владельцев, что одновременно служит защитой их собственности на истинный функционирующий капитал. Учетная система фондового рынка - единственный легитимный институт фиксации прав собственности на бездокументарные ценные бумаги, она выступает единственным достоверным источником информации о правах собственности на ценные бумаги, истиной в последней инстанции. В сложившихся условиях необходимо создание эффективной инфраструктуры для обеспечения надежной защиты права собственности владельцев на ценные бумаги, иначе наряду с экономически обусловленным риском у инвестора может возникнуть риск утраты владельцем ценных бумаг своих прав на ценную бумагу и, как следствие, прав, которые связаны с ценной бумагой.

Таким образом, благодаря возникновению титульного капитала собственность приобрела новое качество. Она получила возможность объединять в форме титулов капиталы, не связанные территориально-географически и технологически, капиталы разных сфер и отраслей, т.е. сводить в единое целое внешне никак не связанные капиталы в форме холдингов и транснациональных корпораций. Это наделяет собственность новыми качествами, но одновременно создает дополнительные проблемы в ее реализации, требуя специального учета, учетно-расчетной инфраструктуры, дополнительных механизмов защиты интересов и реализации законных прав владельца.

Итак, титульный капитал является наиболее адекватным природе капитала механизмом управления акционерной собственностью во всех аспектах этого понятия: формирования, функционирования, реструктуризации и трансформации, развития и использования. Он выступает одновременно и как продукт акционерной собственности, и как наиболее адекватная форма ее существования и движения.

---

[1] *Корнейчук Б.В.* Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов. М., 2007. С. 78.

[2] Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. М., 2007. С. 47.

[3] Там же. С. 60.

[4] *Ивлева Г.Ю.* Собственность в финансовой экономике // Философия хозяйства. 2000. № 3. С. 243.

[5] *Ивлева Г.Ю.* Происхождение и этапы развития собственности // Собственность в XX столетии. М., 2001. С. 46.

[6] *Суэтин А.А.* Финансовые рынки в мировой экономике: учебник. М., 2008. С. 37.

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

ПОНЯТИЕ И СВОЙСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ФОРМЫ ВРЕМЕНИ С ПОЗИЦИИ ОБЩЕНАУЧНЫХ КОНЦЕПЦИЙ

© 2014 Желаева Светлана Эдуардовна
кандидат экономических наук, доцент
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления
670013, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40В, стр. 1
E-mail: ecsn@sciex.ru

Представленная общенаучная концептуальная система единства противоречий в понимании и свойствах времени отражается в понятии и свойствах его экономической формы, что позволяет рассматривать экономическое время в качестве междисциплинарной научной категории.

Ключевые слова: время, экономическая форма времени, общенаучные концепции времени, свойства экономического времени.

Теоретическим основанием системно-синергетического исследования экономической формы времени послужили общенаучные концепции времени: объективистская и субъективистская, субстанциональная и реляционная (как направления объективистской), статическая, динамическая и концепция множественности времен. Перечисленные общенаучные концепции времени выступают основой для определения совокупности понятий и выявления свойств, общих для различных форм его проявления. Объединим общенаучные концептуальные представления о времени и вытекающие из них свойства в табл. 1.

Время, будучи сложной научной категорией, являет собой противоречивое единство общенаучных представлений и свойств: сущности и ощущения, которым соответствуют свойства универсальности и уникальности; субстанции и реляции, характеризующихся абсолютностью и относительностью; существования и становления со свойствами обратимости и необратимости; множественности, порождающей свойство многомерности и идею о существовании локальных и глобальных времен, чья принципиальная несводимость проявляется в свойстве латентности.

Таблица 1

Система представлений и свойств времени в общенаучных концепциях

Концепция времени	Представление о времени	Свойства времени
Субъективистская	Время-ощущение; форма восприятия и познания человека; объективно и вне человека не существует; воспринимается как последовательность памятных событий, скорость и длительность которых измеряется субъективно	Субъективно, неуловимо
Объективистская: субстанциональная	Время-субстанция; существует независимо и самостоятельно от материи; внешняя шкала для измерения изменений	Объективно, абсолютно, обратимо, однородно, равномерно
реляционная	Время-реляция; система отношений; существует как атрибут материи; эталон для измерения количественных изменений, внутренний индикатор качественных изменений	Объективно, относительно, необратимо, однородно, равномерно
Статическая	Время-существование; отсутствие течения и направленности времени; возможность фиксации любого момента и измерения интервальной длительности	Универсально, абсолютно, обратимо, однородно, равномерно
Динамическая	Время-становление; линейный порядок последовательностей событий; показатель качественных изменений	Субъективно, относительно, необратимо, неоднородно, неравномерно
Концепция множественности форм	Время-множественность; собственное время для каждого уровня организации материи; несоизмеримость различных времен	Субъективно, относительно, необратимо, неоднородно, неравномерно, многомерно

Экономическое время можно рассматривать как результат взаимодействия и преобразования различных экономических и иных процессов, определяемых закономерностями и спецификой движения экономической системы. Такое понимание экономического времени позволяет представить его как экономическую категорию, объективно отражающую и обобщающую экономическую действительность, характеризующую сложные взаимосвязи экономики с природным физическим миром, обществом, человеком в разрезе прошлого, настоящего и будущего.

Сложная и противоречивая природа времени и его свойств снимает необходимость выделения экономического времени по отношению к другим специфичным формам. Наоборот, требуется выявить особенности представлений об экономическом времени в зависимости от взаимодействия и слияния с иными, отражающими природно-физиологические, социальные, личностные и биологические связи экономической системы, формами: астрономической, социальной, исторической, психологической и биологической (табл. 2).

Таблица 2

Система представлений об экономическом времени с позиций общенаучных концепций

Результаты синтеза	Формы времени				
	Астрономическая	Социальная	Историческая	Психологическая	Биологическая
Представления об экономической форме времени	Время-сущность, время-субстанция, время-существование: метризованная длительность (интервалы времени), параметр количественных изменений (скорость, ритм, амплитуда)	Время-реляция: качественный показатель уровня жизни и благосостояния общества	Время-становление: порядок последовательностей событий	Время-ощущение и время-множественность: мера собственного времени личности, мера погружения человеческой психики в экономическую деятельность	Время-реляция: ограниченный безвозвратный ресурс, ценность
Шкала измерения	Астрономические единицы: секунды, минуты, часы, сутки и т.д.	Социально-экономические единицы: абсолютные и относительные	Хронологические единицы - события малой и большой длительности	Субъективные единицы распределения "бюджета" времени жизни	Экономические единицы эффективности и продуктивности использования
Свойства в соответствии с общенаучными концепциями	Универсально, объективно, абсолютно, обратимо, однородно, равномерно	Уникально, объективно, относительно, необратимо, однородно, равномерно	Уникально, субъективно, относительно, необратимо, неоднородно, неравномерно	Уникально, субъективно, неуловимо относительно, необратимо, неоднородно, нелинейно, многомерно	Уникально, объективно-субъективно, относительно, необратимо, неоднородно, многомерно

Таблица 3

Представления об экономическом времени и его специфические свойства

Представления об экономическом времени	Специфические свойства экономического времени
Динамический параметр количественных изменений в экономической системе	Асимметричность как несовпадение длительности и скорости экономических процессов
Качественный показатель уровня развития экономической системы и ее составляющих	Нелинейность как множественность неаддитивных элементов экономической системы, различных по метрическим и топологическим характеристикам Многомерность как проявление множественных форм и неоднородной структуры времени
Фактор становления и эволюции экономической системы	Однонаправленность как последовательность и порядок экономических событий Необратимость как невозможность возврата к исходному состоянию экономической системы и ее элементов Управляемость как возможность осуществления воздействия на временные параметры экономической системы и ее элементы с целью перехода на качественно высокий уровень развития
Регулятор экономических взаимосвязей и отношений	Синхронность/асинхронность как совпадающие/несовпадающие по направлению, скорости, частоте, ритму и тому подобным различным экономическим процессам (событиям)
Ограниченный невозобновляемый ресурс	Ценность как показатель эффективности использования единицы времени при осуществлении экономических процессов

Наша принципиальная позиция заключается в том, что различные противоречивые проявления экономического времени - результат его синтеза с вышеперечисленными формами. Таким образом, исследование экономической действительности неотрывно от сосуществующих с ней природной, социальной, личностной систем формирует в экономической науке множественное представление об экономическом времени. Меняя содержательную оболочку при переходе от одной системы отсчета к другой, экономическое время приобретает ряд специфических свойств при сохранении общих, определяемых общенаучными концепциями (табл. 3).

Синтез экономической и астрономической форм времени выступает универсальной формой количественных измерений экономических процессов. При слиянии с социальной формой экономическое время преобразуется в показатель качественных изменений в социально-экономических отношениях и взаимосвязях общества, а в совокупности с историческим временем - в фактор становления и развития экономической системы, чьи сложные причинно-следственные связи получают свое выражение в темпоральных параметрах. При переходе к психологической форме времени происходит субъективное "овременение" экономики и экономическое время выступает в качестве регулятора экономического поведения субъектов. В сосуществовании с биологической формой экономическое время - уникальный невосполнимый ресурс, по причине ограниченности которого экономические субъекты стремятся получить наибольшие результаты при экономии времени.

Единство противоположных характеристик времени подтверждается общими свойствами экономического и иных форм времени: универсальностью и уникальностью, объективностью и субъективностью, абсолютностью и относительностью, однородностью и неоднородностью. Но в ходе взаимодействия и синтеза экономического времени с комплементарными ему формами образуется система количественно-качественных представлений об экономическом времени, генерирующая ряд его специфических свойств: асимметричности, нелинейности, многомерности, однонаправленности, необратимости, управляемости, синхронности/асинхронности и ценности.

Выступая как параметр продолжительности и скорости изменений процессов, экономическое время характеризуется свойством асимметричности - несовпадении длительности и скорости процессов. Оставаясь неизменным в одной системе координат, относительно другой системы экономическое время может ускоряться или замедляться: частные процессы экономической системы осуществляются относительно друг друга и самой системы с различной скоростью и длительностью, так же как и собственное время системы отлично от времени внешней среды. Такое несоответствие ритмов, темпов, продолжительности времени различных процессов приводит к возникновению ситуаций нестабильности, проявляющихся в циклических колебаниях экономической системы.

Экономическое время как показатель уровня социально-экономического развития системы выражается в свойствах нелинейности и многомерности. По содержанию нелинейность характеризуется разной направленностью, продолжительностью, темпом, частотой множества частных процессов, входящих в состав единого системного процесса. Многомерность экономического времени выражается в том, что, наряду с внутренним экономическим временем системы, выделяется индивидуальное время экономического субъекта.

Время экономики как фактор ее становления и эволюции обладает свойством упорядочения или однонаправленности, которое используется для выявления качественных причинно-следственных связей в экономической системе. К примеру, экономическое время циклических колебаний, которое характеризуется "повтором" различных стадий развития системы, предполагает последовательность процессов, возникающих в силу социальных, политических, экономических, экологических и иных причин.

Неизменная последовательность событий означает наличие разницы между прошлым, настоящим и будущим состоянием системы, что приводит к формированию важнейшего свойства - необратимости экономического времени процессов и системы в целом. Данное свойство позволяет утверждать о невозможности возврата к определенной исходной ситуации в экономике. В терминах синергетики необратимость процессов приводит к двойственному результату: к формированию порядка или беспорядка в системе. Оба этих состояния являются неотъемлемыми частями эволюционных процессов. Как отмечает И. Пригожин, в сложной неравновесной динами-

ческой системе порядок является наименее вероятным состоянием, а беспорядок - наиболее вероятным состоянием. Последний служит источником согласованного действия множества элементов и их коллективного поведения, что позволяет системе осуществлять самоорганизацию - переход на более высокую ступень развития. Процесс самоорганизации системы сопряжен со временем (длительностью) деструкций, необходимых для достижения более совершенного уровня организации системы: чем длительнее и интенсивнее хаос, тем глубже трансформация системы, и, наоборот, краткосрочный беспорядок приводит к незначительным преобразованиям системы. Таким образом, экономическое время системы обладает очень важным свойством - управляемостью, как со стороны самого времени, так и со стороны времени самоорганизации системы. Изменяя временные параметры системы, а именно интенсивность процессов взаимодействия элементов, возможно инициировать процесс управляемости системы и перевести ее на новый, более совершенный уровень развития[1].

Представление экономического времени как регулятора экономических взаимосвязей и отношений позволяет выявить не менее важное для исследования самоорганизации экономической системы специфическое свойство - синхронность или асинхронность времени. Действие принципа синхронности, суть которого заключается в совпадении разделенных в пространстве и времени событий, впервые описал выдающийся психолог и философ К.Г. Юнг. Отмечая, что синхронность - "одновременное наступление того или иного психического состояния и одного или нескольких внешних событий, проявляющихся как осмысленные параллели субъективному состоянию, имевшему место в тот момент"[2], ученый противопоставил данное явление линейному принципу причинности, широко используемому в научных исследованиях.

Синхронность/асинхронность экономического времени проявляется в его способности обеспечить/нарушить временное соответствие в протекании определенных экономических процессов и его отдельных частей. Под временным соответствием подразумевается обеспечение последовательности, параллельности экономических событий или процессов. Самый распространенный способ синхронизации различных процессов посредством времени - установить единую систему отсчета в астрономических единицах, единый режим трудовой деятельности и работы технических средств и др.

Различная степень синхронизации времени отражается в циклических колебаниях экономической системы: в период подъема и качественного скачка на более высокий уровень развития синхронизируется рост производства, потребления, занятости, денежной массы и т.д., а одной из причин кризиса является асинхронность перечисленных процессов.

И последнее представление об экономическом времени как об уникальном ограниченном и невозобновляемом ресурсе позволяет выявить ключевое для экономических исследований свойство времени - ценность. Ценность экономического времени определяется его затратами, точнее, интенсивностью или продуктивностью его использования, когда в единицу времени необходимо успеть совершить как можно больше действий (получить больше продукции).

В рамках экономических законов растраченное впустую настоящее время неэффективно - не принесет в будущем ожидаемой отдачи. Эти новые принципы поведения формулирует еще в XVIII в. Б. Франклин: "Тот, кто мог бы ежедневно зарабатывать по десять шиллингов и тем не менее полдня гуляет или лентяйничает дома, должен - если он расходует на себя всего только шесть пенсов - учесть не только этот расход, но считать, что он истратил или, вернее, выбросил сверх того еще пять шиллингов"[3].

Отражением результативности потраченного времени в сочетании с его полезностью в экономической системе являются деньги. Между деньгами, выражающими меновую стоимость товара, и временем существует тесная взаимосвязь, поскольку посредством денег, воплощающих ценность товаров при обмене, выражается соотнесение ценности экономического времени, потраченного на их производство и потребление. Поэтому можно говорить об утилитарной ценности времени, способного приносить результат в денежном выражении (благодаря их способности прирастать во времени). По сути, деньги, которые человек решает потратить или сберечь, - это сконцентрированное и преобразованное в особые бумаги время жизни человека, т.е. это своеобразный заменитель и суррогат его времени жизни в экономической системе. Деньги - это возможность купить время жизни других людей и сэкономить свое время жизни.

Таким образом, экономическая система, как и любая система реального мира, существует и развивается согласно собственному времени, которое выражает временные отношения хозяйствующих субъектов и находится в тесном взаимодействии с природно-биологическими, социальными, историческими и личностными ритмами развития. Множественность представлений об экономическом времени как результат его синтеза с иными формами с точки зрения общенаучных концепций позволяет рассматривать его в качестве междисциплинарной научной категории, сделать доступным его понимание и тем самым приуменьшить всю сложность, нелинейность и взаимообусловленность развития экономической системы.

[1] *Режабек Е.Я.* Становление понятия "организация": очерки развития философских и естественнонаучных представлений. Ростов н/Д, 1991.

[2] *Юнг К.Г.* Синхронистичность: акаузальный объединяющий принцип // Синхронистичность. М.; Киев, 1997.

[3] *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. М., 1990. С. 71.

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

© 2014 Иванов Сергей Александрович
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: ivanovsal@icloude.com

Развитие инвестиционного процесса происходит в рамках существующей институциональной среды. Рассматривается влияние институциональной среды на привлечение долгосрочных инвестиций в России.

Ключевые слова: институциональная среда, инвестиционный процесс, инвестиции, трансформационный кризис.

Реализация инвестиционных процессов в экономической системе - неотъемлемое условие ее качественного и устойчивого роста. Для осуществления таковых необходимы: достаточный уровень накоплений (ресурсы инвестиционного процесса), ряд альтернативных инвестиционных проектов (объекты инвестиции), сложившаяся практика преобразования сбережений в инвестиции.

Трансформация сбережений в инвестиции требует не только получения значительных выгод от данного процесса, но и наличия определенных условий, обеспечивающих такую трансформацию, и экономических агентов, готовых ее проводить. Указанные условия зависят от институциональной среды, обеспечивающих функционирование экономической системы и взаимодействие агентов в ее рамках[1]. Институциональная среда выполняет и "нормативную" роль, определяя рамки происходящих процессов, и "инфраструктурную" роль, создавая возможности для удовлетворения потребностей экономических агентов.

В современный период реализация инвестиционных процессов осуществляется путем соотношения инвестиционного спроса и инвестиционного предложения. В условиях продолжающейся глобализации мировой экономики развивается конкуренция как на рынках капиталов, так и на рынке инвестиционных проектов, требующих соответствующих вложений. При этом стоит отметить изменение основных направлений движений инвестиций: если в XX в. развитые страны инвестировали в развивающиеся страны, ожидая повышенной отдачи на вложенный капитал, то теперь развивающиеся страны сами формируют спрос на иностранные активы. Особенно выделяется Китай, долгое время воздерживающийся от "потребительской" идеологии, в настоящее время - основной центр инвестиций. Однако опасения относительно способности Китая в дальнейшем поддерживать темпы роста национальной экономики на высоком уровне, возникающие в последнее время, могут привести к очередному изменению международного потока инвестиций.

Преодолевая последствия мирового экономического кризиса, Россия, к сожалению, не смогла воспользоваться своими преимуществами для повышения инвестиционной активности. Российская экономика, совершившая переход на "рыночные" рельсы, движется по ним пока неуверенно. И этому есть несколько немаловажных причин, имеющих как внутренние, так и внешние составляющие. В первую очередь переход от плановой к рыночной экономике вызвал трансформационный кризис экономической системы, изменение ее ядра, произошедшее радикально и быстро, сломал существующие институты. Переход от плановой экономики, отвергающей конкуренцию, позиционирующей государственную собственность как наиболее эффективную форму, к рыночной системе с "эффективным" частным собственником, свободным рынком и развитой конкуренцией потребовал немедленной интеграции рыночных институтов в рамках формирующейся институциональной среды. Такое заимствование вызвало неминуемое "отторжение" экономической системы, что привело к возникновению институционального кризиса российской экономики. Трансформационный период к началу 2000-х гг. был завершен, рыночная экономика в российском обличии приобрела свой специфический вид, но оттенок советского прошлого остался, что выражается в наличии значительной доли государства в структуре собственности отечественных предприятий. Стоит отметить, что, несмотря на сни-

Распределение предприятий и организаций по формам собственности (1996-2012 гг.)

Показатели	1996	2000	2008	2009	2010	2011	2012
Общее количество, тыс.	2250	3346,5	4771,9	4907,8	4823,3	4866,6	4886,4
В том числе по формам собственности, %:							
государственная	14,3	4,5	2,8	2,6	2,5	2,4	2,3
муниципальная	8,8	6,5	5,4	5,2	5,1	4,9	4,7
частная	63,4	75,0	83,3	84,1	85,1	85,6	85,9
общественные и религиозные организации	4,2	6,7	4,1	3,8	3,3	3,1	3,0
прочие	9,3	7,4	4,4	4,3	4,1	4,1	4,1

Источник. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/Main.htm.

жение общего числа предприятий, находящихся в государственной собственности, структура собственности на крупных предприятиях не изменилась (см. таблицу).

Предприятия с государственным участием, бесспорно, имеют более высокие инвестиционные рейтинги надежности и устойчивости, что позволяет снижать экономические риски и, как следствие, стоимость заимствований для них. Но с другой стороны, наличие контролирующих пакетов государства в акционерном капитале сдерживает инвесторов от дополнительных прямых инвестиций в эти предприятия и экономику в целом, так как они не имеют реальной силы оказывать влияние на решения совета директоров, где контролирующие пакеты принадлежат государству, которое в итоге и определяет основные направления деятельности. Развитие инвестиционного процесса, привлечение в первую очередь иностранных инвестиций и стимулирование внутренних инвестиций являются основной целью российского правительства в рамках создания и продвижения Международного финансового центра в России. Целесообразно рассмотреть проблему развития долгосрочных инвестиций в нашей экономике. Инвестиционные проекты, нацеленные на качественное изменение условий экономической деятельности, требуют значительных денежных ресурсов и продолжительного времени их окупаемости[2]. Инвестиции в инфраструктурные проекты являются неотъемлемой частью экономической политики, проводимой в развитых и динамично развивающихся странах, что в период преодоления последствий мирового экономического кризиса способствует дополнительной занятости населения и создает условия для роста экономики. После Великой депрессии в 30-е гг. XX в. в США было запущено свыше 40 тыс. инфраструктурных проектов, позволивших не только развить логистическую сеть, но и обновить институциональную среду, способствующую экономическому подъему в послекризисный период.

Китай начиная с 2000-х гг. ежегодно направляет 8-10 % ВНП в инфраструктурные проекты, Индия тратит на них до 5 %[3] ВНП, в России же эти показатели в разы меньше. Привлечение долгосрочных инвестиций позволяет сглаживать краткосрочные риски, возникающие из-за периодических колебаний деловой активности. Основное направление долгосрочных инвестиции сосредоточено именно в инфраструктурных проектах. Для России данная проблема является наиболее актуальной, учитывая значительный износ инфраструктуры, эксплуатируемой со времен СССР, при отсутствии должного обновления и ввода новых объектов. Согласно данным Общероссийского форума “Инфраструктурные проекты России: сложные условия - новые возможности”, износ основных фондов в транспортной отрасли составляет порядка 55-70 %, износ магистральных нефтепроводов превышает 70 %[4]. Качество автомобильных дорог уступает европейским аналогам, отсутствуют магистрали, связывающие основные транспортные узлы, уровень развития региональных перевозок низкий. Все это создает необходимость обновления инфраструктурной базы, что не может не затронуть институциональную среду инвестиционного процесса в России.

Переход к рыночной экономике не является залогом привлечения инвестиций, необходимы условия для реализации инвестиционных процессов, что зависит от качества институциональной среды. Так, в ежегодном рейтинге DoingBusiness, составляемом Всемирным банком, оценивающим качество и условия ведения бизнеса в стране, Россия в 2013 г. поднялась на 9-е место после 112-го места в 2012 г. и 120-го места в 2011 г.[5] Всемирный банк отслеживает ряд показателей, таких как: регистрация собственности, открытие бизнеса, налоговая система, защита прав инвес-

торов, внешнеторговая деятельность, исполнение контрактов, процедура банкротства, разрешения на строительство, подключение к электросетям, условия получения кредита.

Институциональная среда представляет собой сложную систему взаимодействия институтов в рамках реализации интересов экономических агентов, связанных с удовлетворением их потребностей. В условиях рыночной экономики институциональная среда должна обеспечивать наличие функционирующих базовых формальных и неформальных институтов[6], гарантирующих защиту законных интересов экономических агентов. Основным элементом выступает институт частной собственности и институт конкуренции, ограничение частной собственности сдерживает инвестиции, выступая институциональным барьером. Наличие свободного рынка и конкуренции способствует оздоровлению экономической системы и ее постоянному обновлению. В данном случае механизм свободного рынка - лучший побудитель к модернизации, чем директивы, спускаемые сверху. Но наличие большого числа экономических агентов, конкурирующих между собой, требует адекватной развитой судебной системы, с инструментами защиты интеллектуальной собственности, прав миноритариев и защитой института частной собственности как базового элемента экономики. Россия проделала значительный путь от ваучеризации до проведения публичных размещений акций отечественных компаний на ведущих мировых фондовых площадках. В последние годы значительно повышается степень раскрытия информации о конечных бенефициарах (выгодоприобретателях) предприятий, принят Закон об инсайдерской информации, проводится борьба с манипулированием рыночными ценами, происходит деофшоризация экономических элементов, в ряде крупных предприятий получает широкое распространение корпоративная этика, свойственная западному бизнесу. Стоит отметить значительное увеличение экономических агентов, среди которых ведущие позиции занимает банковская система. Развитие банковской системы происходит под эгидой укрупнения банков, повышения требований к достаточности капитала, к качеству отчетности и политике управления рисками. Переход на методику "Базель III" с февраля 2014 г. в плане расчета норматива достаточности капитала Н1 способствует более взвешенной политике управления в банках. Значительно увеличилась роль Центрального банка Российской Федерации в качестве мегарегулятора; объединение с Федеральной службой по финансовым рынкам в сентябре 2013 г. позволило ЦБ РФ получить контроль над некредитными организациями, в том числе инвестиционными, страховыми компаниями, негосударственными пенсионными фондами. Под надзор ЦБ попали компании, занимающиеся микрофинансированием, ломбарды. Все это, с одной стороны, повышает прозрачность финансовой системы России и позволяет Банку России более оперативно и точечно воздействовать на отдельные элементы финансового рынка, но с другой - повышает риски однонаправленности действий мегарегулятора, что окажет тормозящее влияние на развитие финансового сектора, так как в большинстве своем Банк России проводит консервативную политику. Основными направлениями денежно-кредитной политики ЦБ РФ является постепенный переход к плавающему курсу национальной валюты начиная с 2015 г., но первые попытки, предпринятые Банком России в начале 2014 г., показали слабость национальной валюты. Однако процесс перехода к плавающему курсу неминуем при продолжающейся глобализации экономики. Вступление России в ВТО стало знаковым событием для мировой экономики, однако видимых эффектов не принесло, качество и объемы внутреннего производства остаются низкими, в этих условиях отечественное производство не смогло воспользоваться снижением экспортных тарифов, а лишь проиграло на фоне снижения импортных пошлин для иностранного производства. В то же время продолжающийся процесс ослабления национальной валюты ведет к импортируемой инфляции, но, как следствие, удорожание цен на импортные товары способно повысить спрос на отечественную продукцию, малозависимую от импортных средств производств и их составляющих.

Однако положительные моменты, отмеченные автором, не способствовали притоку иностранных инвестиций в отечественную экономику. Россия остается страной с высококонцентрированной системой владения акций[7]. Отсутствие прозрачной системы ведения бизнеса, сохраняющаяся большая зависимость одобрения решений от близости и лояльности политических кругов тормозят инвестиционный процесс. Политический риск на протяжении более 20 лет остает-

ся одним из основных, определяющих инвестиционную политику как для западных, так и для отечественных инвесторов. Если на протяжении первой постсоветской декады политический риск выражался в отсутствии стабильного политического курса, плюрализма принимаемых решений, в резкой смене экономической политики, то во второй декаде политический риск заключался в сохраняющейся стабильности ветви власти, во многом не устраивающей западные страны. Стабильность политического курса на протяжении уже более 10 лет создает в глазах западных инвесторов опасность возвращения в Советский Союз, как следствие, новый надлом экономической системы с неконтролируемыми последствиями. Мировой экономический кризис обнажил не только экономические проблемы, но и пошатнул политическое равновесие в ряде стран. Обособленная национальная политика была вынуждена уступить место коллективному принятию решений на уровне групп стран (G8, G20, БРИКС и прочие объединения по политическим и экономическим критериями). В условиях глобальной экономики, когда взаимозависимость стран резко выросла, лишь только совместная координация действий способна принести плоды, и России сложно будет становиться центром международных инвестиций без расширения интеграции в мировую экономику.

Наша страна остается сильно зависимой от цен на нефть и газ, за 20 лет не была сформирована новая инновационная основа, стимулирующая экономический рост в дальнейшем. Положительное сальдо государственного бюджета позволило отчасти увеличить государственные расходы на развитие приоритетных отраслей в докризисный период[8]. Расширение бюджетных расходов при стабильных ценах на энергоресурсы влечет поиск новых источников доходов, как результат - реформирование налоговой системы: "налоговые каникулы" для венчурных производств, введение прогрессивной шкалы. Активно обсуждается тема возобновления налоговых льгот для инвесторов на фондовом рынке, которая может быть реализована через механизм налоговых вычетов. Постоянно изменяющаяся налоговая система не создает стимулов к долгосрочному инвестированию. В настоящее время льготы по налогам имеются для облигаций федерального займа и субфедеральных выпусков, обсуждается вопрос о введении "нулевой" ставки налога на процентный налог с ОФЗ, что должно повысить спрос инвесторов на данные облигации.

Основным инструментом трансформации сбережений в инвестиции в развитых странах выступает фондовый рынок. По мнению многих представителей финансовой сферы, проблемой российского рынка ценных бумаг является его молодость и отсутствие развитых инструментов инвестирования на отечественном рынке. Автор вправе не согласиться с данным предположением: за 20 лет истории российского рынка ценных бумаг корзина инструментов, доступная инвесторам, значительно пополнела. На ранних стадиях развития фондовый рынок был внебиржевой, на котором были представлены в основном чековые книжки, ваучеры, векселя. После перехода к цивилизованному рынку основным инструментом стали акции публичных компаний, которые были допущены к торгам на фондовой бирже. По мере возникновения потребностей в финансировании крупные компании в качестве альтернативы кредитным ресурсам стали размещать инструменты с фиксированной доходностью - облигации. Развитие доверительного управления активами повлекло появление торгуемых Паевых инвестиционных фондов (ПИФов). Развитие технологий и распространение компьютерной техники способствовали развитию срочного рынка, на котором торговались производные финансовые инструменты (фьючерсы, форварды, варанты, опционы) на акции, индексы, валюту, сырье. На срочном рынке представлены такие инструменты денежного рынка, как фьючерсы на ставки и фьючерсы на корзину ОФЗ, что позволяет крупным институциональным инвесторам более активно управлять портфелем ценных бумаг. Но обилие инструментов не способствует развитию фондового рынка и активному притоку иностранных инвесторов. В начале 2013 г. иностранные инвесторы получили прямой доступ к рынку ОФЗ, что, с одной стороны, повысило их ликвидность, но с другой - повысило и волатильность их торгов. Доля нерезидентов на рынке ОФЗ увеличилась с 3,7 % в январе 2012 г. до 22,7 % на 1 февраля 2014 г., при этом максимальная доля нерезидентов достигала 28,1 % в мае 2013 г.[9] В 2013 г. завершилось объединение двух ведущих биржевых площадок - ММВБ и РТС, в результате образовалась Московская биржа.

Несмотря на предпринимаемые попытки по внедрению новых, необходимых инструментов и

либерализации мер по допуску иностранных инвесторов на российский рынок ценных бумаг, последний находится в числе отстающих. Индекс ММВБ так и не смог восстановиться до значений перед кризисом 2008 г., хотя американский фондовый рынок, наиболее пострадавший от кризисных явлений, обновил исторические максимумы.

По мнению автора, причины тому кроются в экономике России, исчерпавшей механизмы сырьевого роста и не выстроившей действенную институциональную среду, способную активизировать инвестиционный процесс не в рентоориентированных сырьевых отраслях. Реализация долгосрочных инвестиций, нацеленных на обновление "технологического уклада", является единственно верным экономическим решением для подъема экономики. Привлечение долгосрочных инвестиций может осуществляться через государственно-частное партнерство (ГЧП). ГЧП рассматривают как важнейший механизм привлечения частного капитала для решения социально-экономических проблем, некий симбиоз государства и бизнеса[10]. В настоящий момент началась реализация ряда инфраструктурных объектов через механизм государственно-частного партнерства, достигаемого путем компенсации некоторой части доходов со стороны государства в расчете на получение выгод в дальнейшем. По мнению автора, базовым условием привлечения инвестиций остаются гарантии сохранения и защиты капитала от "рейдерских захватов" и условия возврата инвестиций. Главенствующая роль отводится институту права. Банковская система должна выступать посредником в трансформации сбережений в инвестиции. Однако российская реальность вскрывает ряд проблем, связанных с данной функцией банковской системы. Во-первых, российская банковская система не имеет долгосрочной системы рефинансирования. Основными пассивами банков являются вклады населения со срочностью до 2 лет и рефинансирование в Банке России через ломбардные кредиты, РЕПО и междилерское РЕПО под наиболее надежные и ликвидные инструменты. Потребность в денежных ресурсах в условиях роста кредитования в 2011-2013 гг. повысила зависимость банковской системы от аукционов РЕПО Банка России. Банк России расширил инструменты, принимаемые в качестве обеспечения. Так, появилось РЕПО под нерыночные активы (кредиты, гарантии) на более продолжительные сроки до 3 и 12 месяцев. Но все это мало способствует появлению "длинного" фондирования банков, в результате максимальным сроком кредитования для инвестиционных проектов является 7-10 лет вследствие неготовности банков брать на себя процентные и кредитные риски на такой продолжительный срок при средних сроках окупаемости инфраструктурных проектов около 25-30 лет. Еще одним способом привлечения долгосрочного инвестирования является выпуск "длинных" облигаций, однако в российской практике это очень редкое явление. Отсутствие у банков долгосрочных пассивов удерживает их и от инвестирования на рынке ценных бумаг в такие облигации, исходя из текущей структуры долгового рынка: основные участники фондового рынка - это коммерческие и инвестиционные банки. Поэтому единственным возможным участником инвестиционного процесса остаются пенсионные накопления. Но вложения институциональных инвесторов затрудняются нормативно-правовой базой, правилами бухгалтерского учета, существующей методикой оценки стоимости вложений. В результате ключевым игроком на этом рынке становится государство, в лице Внешэкономбанка, вынужденное поддерживать предложение "длинных" денег для финансирования инфраструктурных проектов, которые способствуют развитию российской экономики.

Альтернативой пенсионным накоплениям выступают средства Фонда национального благосостояния, часть которых может быть направлена на реализацию инфраструктурных проектов.

Продолжающийся отток капитала свидетельствует о необходимости действий со стороны государства, направленных на обновление и совершенствование институциональной среды. Роль государства, по мнению представителей экономической науки, "в институциональном обеспечении функционирования национальной экономики сводится к его влиянию на процесс формирования институтов"[11]. Отсутствие должной развитой обеспеченности институциональной среды, выражающейся в наличии необходимых механизмов трансформации, управления, защиты инвестиционных интересов, сдерживает в первую очередь долгосрочные инвестиции. Однако, по мнению автора, в современных условиях российской экономики задачи государства не заканчиваются созданием инфраструктуры институтов - государство должно выступать активным участником инвестиционных проектов, при этом созда-

вая благоприятные условия для привлечения частных инвестиций.

[1] *Михайлов А.М.* Реализация экономических и институциональных интересов в процессе становления инновационной экономики в России // Экономические науки. 2013. № 8. С. 40.

[2] *Михайлов А.М., Карова Е.А.* Ключевые аспекты трансформации производства индустриального типа в инновационное // Вестн. Самарского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 59 - 60.

[3] *Кондратьев В.Б.* Инфраструктура как фактор экономического роста. URL: http://www.perspektivy.info/print.php?ID=67861.

[4] Общероссийский форум "Инфраструктурные проекты России: сложные условия - новые возможности". URL: http://talk-s.ru/projects/obsherossiskii-forum/concept.html.

[5] Всемирный банк. URL: http://www.worldbank.org.

[6] *Михайлов А.М.* Институциональные отношения, интересы и правовые нормы // Вопросы экономики и права. 2010. № 5. С. 15.

[7] *Ерофеев А.Г.* Корпоративное управление: защита прав миноритарных акционеров во время реорганизации акционерных обществ // Вестн. Самарского государственного экономического университета. 2013. № 7 (105). С. 23.

[8] *Матвеев Ю.В., Коновалова М.Е.* Кризис как форма разрешения структурных диспропорций // Экономические науки. 2008. № 5 (42). С. 74.

[9] Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru.

[10] *Савенкова Е.В.* Принципы согласования интересов субъектов инвестиционного процесса в регионе //Экономические науки. 2010. № 6 (67). С. 149.

[11] *Ваславская И.Ю.* Роль государства в институциональном функционировании национальной экономики //Экономические науки. 2014. № 1 (110). С. 15.

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

© 2014 Коновалова Мария Евгеньевна
доктор экономических наук, профессор
© 2014 Кузьмина Ольга Юрьевна
кандидат экономических наук, доцент
© 2014 Пронина Екатерина Юрьевна
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: mkonoval@mail.ru, pisakina83@yandex.ru, pr.m5@mail.ru

С опорой на существующие подходы сформирована модель оценки интеллектуального потенциала, применимая к регионам страны. С помощью полученной модели оценен интеллектуальный потенциал Самарской области.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, методы оценки интеллектуального капитала, регион, экономическое развитие.

В условиях современной экономики интеллектуальный капитал признается ведущим ресурсом, наличие и использование которого является основой деятельности любого индивида, любого экономического субъекта (организации, региона) и влияет на его эффективное функционирование. Значимость данного фактора производства возрастает с каждым днем, поскольку в современном мире приоритет отдается интеллектуальной (творческой) деятельности индивидов.

Механизм эффективного функционирования интеллектуального капитала, т.е. все процессы, в которых он задействован, в общем виде можно разделить на три составляющие: оценка, инвестиции и управление[1] (см. рисунок).

Рис. **Механизм функционирования интеллектуального капитала**

Данные процессы в механизме функционирования интеллектуального капитала, так же как и элементы в его структуре, имеют взаимосвязи и определяют друг друга. Так, процесс управления интеллектуальным капиталом является конечным и невозможен без первичной оценки и вложения инвестиций. Процесс инвестирования интеллектуального капитала необходим для рационального управления и определяется точной оценкой, а управление интеллектуальным капиталом невозможно без инвестиций и оценки.

Остановимся на первом из указанных процессов, а точнее, на оценке интеллектуального капитала подробнее.

На сегодня не существует единой методики оценки интеллектуального капитала. В первую очередь это связано с тем, что нет единого подхода к определению структуры интеллектуального капитала. Кроме того, интеллектуальный капитал невозможно оценить, используя только данные бухгалтерской отчетности, так как она ориентирована, прежде всего, на оценку "прошлой" деятельности, а интеллектуальный капитал направлен на будущее[2].

Решению проблемы оценки интеллектуального капитала посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых, таких как А. Полторак и П. Лернер, Л. Эдвинссон и М. Мэлоун, Р.С. Каплан и Д.П. Нортон, А.М. Макаров, Л.И. Лукичева, А.Н. Козырев, И.А. Ситнова и др.

Наиболее полный обзор методов измерения интеллектуального капитала, на наш взгляд, представлен К.-Э. Свейби на его персональном сайте[3]. К.-Э. Свейби выделяет 25 методов измерения интеллектуального капитала, группируя их в 4 категории.

Методы прямого измерения интеллектуального капитала - Direct Intellectual Capital methods

(DIC). К этой категории относятся все методы, основанные на идентификации и оценке в деньгах отдельных активов или отдельных компонентов интеллектуального капитала. После того как оценены отдельные компоненты интеллектуального капитала или даже отдельные активы, выводится интегральная оценка интеллектуального капитала. При этом совсем не обязательно оценки отдельных компонентов складываются. Могут применяться и более сложные формулы.

Методы рыночной капитализации - Market Capitalization Methods (MCM). Вычисляется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученная величина рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов.

Методы отдачи на активы - Return on Assets methods (ROA). Отношение среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании - ROA компании - сравнивается с аналогичным показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от интеллектуального капитала, полученная разность умножается на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования получаемого денежного потока можно получить стоимость интеллектуального капитала компании.

Методы подсчета очков - Scorecard Methods (SC). Идентифицируются различные компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков или как графы. Применение SC-методов не предполагает получения денежной оценки интеллектуального капитала. Эти методы подобны методам диагностической информационной системы

Таким образом, все известные методики оценки интеллектуального капитала, разработанные различными авторами, легко распределяются по четырем перечисленным категориям. При этом следует отметить относительную близость DIC- и SC-методов, а также MCM и методов ROA. В первых двух случаях движение идет от идентификации отдельных компонентов интеллектуального капитала, во втором - от интегрального эффекта.

Методы типа ROA и MCM, предлагающие денежные оценки, полезны при слиянии компаний, в ситуациях купли-продажи бизнеса. Они могут использоваться для сравнения компаний в пределах одной отрасли. Они очень хороши также для иллюстрации финансовой стоимости нематериальных активов. Наконец, они основываются на установившихся правилах учета, их легко сообщать профессиональным бухгалтерам. Их недостатки в том, что они бесполезны для некоммерческих организаций, внутренних отделов и организаций общественного сектора. Это особенно верно для MCM, которые могут применяться только к публичным компаниям.

Преимущества диагностической информационной системы и SC-методов в том, что они применены на любом уровне организации. Они работают ближе к событию, поэтому получаемое сообщение может быть более точным, чем чисто финансовые измерения. Они очень полезны для некоммерческих организаций, внутренних отделов и организаций общественного сектора и для экологических и социальных целей. Их недостатки в том, что индикаторы являются контекстными и должны быть настроены для каждой организации и каждой цели, которая делает сравнения очень трудными. Кроме того, эти методы новы и нелегко принимаются обществом и менеджерами, которые привыкли рассматривать все с чисто финансовой точки зрения. А комплексные подходы порождают большие массивы данных, которые трудно анализировать и связывать.

Рассматривая содержание интеллектуального капитала в региональном контексте, представляем обоснованным говорить о возможности применения диагностической информационной системы и SC-методов в вопросах стратегического развития региона.

Интеллектуальный капитал можно рассматривать как фактор инновационного развития, что подтверждается наличием тесной прямой связи между состоянием интеллектуального капитала и уровнем инновационного развития регионов.

Для апробации методов оценки интеллектуального капитала нами была подсчитана неденежная оценка интеллектуального капитала (потенциала) Самарского области. Поскольку на сегодня в научной литературе отсутствует общепринятая методика расчета интеллектуального потенциала региона, за основу нами была взята близкая по экономическому смыслу, а также уже стандартизированная методика подсчета индекса человеческого развития (ИЧР), разработанная в 1990 г. пакистанским экономистом Мах-

бубом уль-Хаком под эгидой ЮНЕСКО и широко применяемая в международных сравнениях[4].

Индексу человеческого развития присущ "сверхинтегральный" характер, в нем по определенным правилам суммируются три показателя качества жизни населения: уровень благосостояния, выражаемый в цифрах душевого дохода; состояние здоровья, выражаемое через показатель предполагаемой средней продолжительности жизни; образованность, оцениваемая по уровню грамотности и по доле молодежи, получающей образование в высших учебных заведениях. Иными словами, под определенным углом зрения в ИЧР суммируются экономические, экологические, культурные факторы жизни народа.

Интеллектуальный потенциал, так же как и ИЧР, является интегральным понятием, но более специализированным. Использование методов подсчета индекса человеческого развития для оценки интеллектуального потенциала региона возможно лишь при условии существенной корректировки анализируемых показателей. Попытка модификации индекса человеческого развития в данном контексте предпринята в работах В.К. Левашова и М.Н. Руткевича[5]. Они предполагают, что основополагающими в оценке интеллектуального потенциала являются всего два элемента: наука и образование. "Интеллектуальный потенциал общества, - пишет В.К. Левашов, - можно сравнить с драгоценным бриллиантом, с той лишь разницей, что интеллектуальный потенциал ограничен не искусным ювелиром, а материальной и духовной культурой общества. Бриллиант можно измерить с помощью многих характеристик, но две из них являются главными: вес и прозрачность. Для измерения интеллектуального потенциала общества также выделяются две главные характеристики: наука и образование, которые прямо или косвенно отражают интеллектуальный потенциал всего общества"[6].

Предложенная В.К. Левашовым и М.Н. Руткевичем модель кажется нам весьма интересной, однако акцентирование внимания только на двух областях общественной жизни не может дать полного представления о состоянии интеллектуального потенциала региона. Структура интеллектуального капитала включает в себя три взаимосвязанных элемента: человеческий, структурный и клиентский (потребительский) капитал. Анализ состояния сферы образования дает представление об уровне развития человеческого капитала, науки - структурного, а вот потребительский капитал в модели В.К. Левашова и М.Н. Руткевича не отражен никак. Поэтому для оценки интеллектуального потенциала нами была предложена более широкая система показателей (см. табл. 1).

Ниже представлен используемый нами алгоритм проведения оценки интеллектуального потенциала региона.

На первом этапе анализа были определены показатели, характеризующие основные элементы интеллектуального потенциала. Измерительная система формировалась с учетом того, что она не должна быть громоздкой, должна легко проверяться и пополняться доступной социологической и статистической информацией. Поскольку на выбор показателей существенное влияние оказало наличие статистических показателей за анализируемый период, исследованию подвергся 2012 г.

На втором этапе выбранные показатели были преобразованы в сопоставимый вид методом линейного масштабирования, применяемым при расчете индекса человеческого развития. При обратной связи оцениваемого показателя расчет производился по следующей формуле:

$$I_j = \frac{X_{max} - X_i}{X_{max} - X_{min}}.$$

При прямой связи оцениваемого показателя использовалась формула

$$I_j = \frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}},$$

где I - индекс показателя интеллектуального потенциала;
X_i - фактическое значение i-го показателя;
X_{min} и X_{max} - минимальное и максимальное значения показателя в рассматриваемый период среди всех исследуемых регионов;
i - количество показателей.

Полученные результаты представлены в табл. 1.

На третьем этапе рассчитывались пять промежуточных индексов методом средней арифметической соответствующих показателей: индекс образовательного потенциала ($IEP = 0{,}55$), индекс социального благополучия ($ISW = 0{,}51$), индекс научного потенциала ($ISP = 0{,}70$), индекс информационно-коммуникационной составляющей ($ITC = 1$) и индекс отношенческого капитала ($IOC = 0{,}69$).

Таблица 1

Показатели интеллектуального потенциала Самарской области

Группа показателей		Элемент	Показатель	Значения			Индекс 2012 г.
				2012 г.	за период 2005-2012 г.		
					max	min	
Человеческий капитал	Показатели образовательного потенциала	E1	Доля занятого населения с ВПО, %	35,6	35,6	25,3	1
		E2	Доля расходов на образование в ВРП, %	3,2	4,4	0,9	0,66
		E3	Численность студентов ВПО на 10 000 населения	468	568	468	0
	Показатели социального благополучия	SW1	Коэффициент Джини	0,451	0,453	0,311	0,01
		SW2	Уровень безработицы, %	3,4	6,1	3,4	1
Структурный капитал	Показатели научного потенциала	S1	Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки	61	63	51	0,83
		S2	Доля внутренних затрат на НИР в ВРП, %	1,7	2,0	1,3	0,57
	Показатели информационно-коммуникационной составляющей	IT1	Число ПК с выходом в Интернет на 100 работников	23	23	6	1
		IT2	Удельный вес ПК, имеющих выход в Интернет, %	57,9	57,9	22	1
Потребительский капитал	Показатели отношенческого капитала	O1	Инвестиции в основной капитал на душу населения, млн руб.	63530	63530	20836	1
		O2	Число используемых передовых производственных технологий	6688	6870	4727	0,92
		O3	Число созданных передовых производственных технологий	19	33	19	0
		O4	Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме товаров, работ и услуг, %	24,7	26,5	14,2	0,85

Примечание. Таблица составлена на основе данных Федеральной службы государственной статистики (URL: http://www.gks.ru).

Интегральный индекс интеллектуального потенциала региона (IP) рассчитывался методом взвешенной средней арифметической промежуточных индексов. Вес коэффициентов определялся на основании экспертной оценки[7]:

$$IP = \frac{0{,}25 \cdot IEP + 0{,}15 \cdot ISW + 0{,}25 \cdot ISP + 0{,}15 \cdot ITC + 0{,}2 \cdot IOC}{(0{,}25 + 0{,}15 + 0{,}25 + 0{,}15 + 0{,}2)}.$$

Таким образом, интегральный индекс интеллектуального потенциала Самарской области в 2012 г. был равен 0,6770.

Анализ динамики индекса интегрального интеллектуального потенциала Самарской области (табл. 2) позволяет сделать вывод о том, что выбранная правительством Самарской области политика развития региона в данном направлении достаточно эффективна.

Таблица 2

Динамика интегрального индекса интеллектуального потенциала Самарской области (2000-2012 гг.)

Субъект	2000	2005	2010	2012
Самарская область	0,3519	0,4547	0,5144	0,6770

За анализируемые 12 лет индекс интеллектуального потенциала Самарской области вырос практически вдвое. Причем активный его рост пришелся на последние 2 года (период реализации государственных программ развития инновационной составляющей региона). В период с 2000 по 2005 г. темп роста составлял в среднем 2,06 %, с 2005 по 2010 г. ввиду экономического кризиса темп снизился до 1,19 %.

Исходя из полученных данных интегральная оценка интеллектуального потенциала Самарской области равна 0,6770 (при максимальном значении индекса, равном 1) и может оцениваться как выше среднего уровня по стране в целом. Впрочем, хотя подобного рода оценка и может служить индикатором общего состояния интеллектуального капитала, для анализа интеллектуального капитала региона большее значение имеют оценки его элементов, сопоставив которые можно говорить о несбалансированности текущего

Таблица 3

Оценка элементов интеллектуального капитала Самарской области, 2012 г.

Группа показателей	Индекс	Отклонение от интегральной оценки
Показатели образовательного потенциала	0,55	- 0,127
Показатели социального благополучия	0,51	- 0,167
Показатели научного потенциала	0,70	0,023
Показатели информационно-коммуникационной составляющей	1	0,323
Показатели отношенческого капитала	0,69	0,013
Интегральный индекс	0,677	-
Всего		0,065

состояния наиболее влиятельного элемента интеллектуального капитала - человеческого капитала (показатели образовательного потенциала и социального благополучия имеют отрицательное отклонение, см. табл. 3).

В данной связи приоритетной является стратегия движения к сбалансированности элементов, для реализации которой необходимо улучшение наиболее значимых элементов: “Образование” и “Социальное благополучие”. Кроме того, следует уделить внимание элементу “Научный потенциал”, положение которого согласуется с пониманием научной сферы как одного из генераторов знаний и участника инновационных процессов - данный элемент занимает своего рода промежуточное место в структуре интеллектуального капитала, с одной стороны, являясь значительным влияющим фактором и с другой - испытывая влияние со стороны других элементов.

Таким образом, можно сделать вывод, что важнейшим условием социально-экономического развития области выступает всестороннее развитие интеллектуального капитала. Для реализации этого условия требуется не только комплексная областная программа, учитывающая многогранность данного феномена, но и достаточно высокий уровень финансового инвестирования в основные его сферы, а также эффективные механизмы реализации данной программы. Одним из таких механизмов служит проведение регулярного мониторинга уровня регионального развития интеллектуального потенциала, позволяющего на примере Самарской области достаточно точно определить не только достижения, но и нерешенные проблемы и неиспользуемые резервы.

---

[1] См.: *Покровский С.В.* Совершенствование механизма функционирования интеллектуального капитала: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / Московский гуманитарный университет. М., 2009; *Ткаченко Е.А., Соболев А.С., Кудрина Е.С.* Реализация менеджериального подхода к управлению интеллектуальным капиталом региона // Экономические науки. 2012. № 2 (87). С. 194-198; и др.

[2] *Блинова Е.В.* Стоимостный подход к оценке эффективности управления интеллектуальным капиталом предприятия // Экономические науки. 2012. № 1 (86). С. 205.

[3] *Sveiby K.E.* (2014). URL: http://www.sveiby.com/articles/ IntangibleMethods.htm.

[4] Human Development Report Technical Notes 2014. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14_technical_notes.pdf.

[5] *Левашов В.К., Руткевич М.Н.* О понятии интеллектуального потенциала и способах его измерения // Науковедение. 2000. № 1. С. 49-65.

[6] *Левашов В.К.* Интеллектуальный потенциал общества: социологическое измерение и прогнозирование // Мониторинг общественного мнения. 2008. № 3. С. 17-30.

[7] *Котенкова С.Н.* Оценка интеллектуального потенциала регионов Приволжского федерального округа РФ // Фундаментальные исследования. 2014. № 6, ч. 7. С. 1447-1451.

Поступила в редакцию 06.07.2014 г.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

© 2014 Зубрилин Евгений Валерьевич
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
119991, г. Москва, Ленинские горы, д. 1
E-mail: Evgeny-zubrilin@yandex.ru

Рассматриваются экономические, социальные и комплексные результаты отношений государственно-частного партнерства (ГЧП) с трех точек зрения: каждого участника взаимодействия, общественного интереса, скоординированных действий всех заинтересованных сторон проекта ГЧП. Делается акцент на необходимости использования показателей, характеризующих устойчивость получаемых результатов. Анализируется роль нематериальных результатов партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, партнерские отношения, синергетический эффект, глобальный общественный результат.

Добровольно вступая в партнерские отношения, две или более сторон рассчитывают на то, что в результате их осуществления участники такого взаимодействия окажутся в экономически более выгодном положении, чем то, которого они достигли бы, действуя индивидуально.

Любое партнерство можно рассматривать со следующих трех точек зрения:

1) с позиции каждого из участвующих партнеров - анализируются выгоды и риски участия каждой стороны в партнерских отношениях;

2) с позиции общества и общественных интересов, реализация которых достигается деятельностью партнерства, - оцениваются как масштаб выгод, так и потенциальная величина рисков, обусловленных выбором партнерской формы;

3) как результат скоординированных действий всех заинтересованных сторон - государства, муниципалитетов, некоммерческих организаций, предпринимательского сектора - по созданию необходимой институциональной среды. Именно фактор институционального окружения в значительной степени обусловливает то, будут ли в дальнейшем зарождаться новые партнерские отношения и, если будут, насколько успешно они будут реализованы[1]. Таким образом, чрезвычайно важно подчеркнуть тот факт, что, во-первых, возникновение партнерских отношений - результат сознательных скоординированных действий всех трех выделяемых в современной науке секторов, а во-вторых, успешно реализованные партнерства подают благоприятный сигнал для последующих потенциальных участников новых партнерских отношений, обогащают институциональную среду наработанной практикой и лучшими достижениями.

Раскроем выгоды и преимущества, получаемые каждой из участвующих в партнерстве сторон.

Государство, являясь выразителем и реализатором общественного интереса, одновременно представляет собой отдельное образование, имеющее собственную структуру, члены которого могут преследовать собственные, узкогрупповые цели. Государственный аппарат формируется и управляется людьми, обладающими ограниченной рациональностью, поэтому теория транзакционных издержек утверждает, что она же свойственна и государству в целом. Следовательно, государство в решении стоящих перед ним задач объективно неспособно идентифицировать *наилучшую* альтернативу и впоследствии реализовать ее. Однако государство имеет возможность обратиться за недостающими технологиями, компетенциями и знаниями к партнеру - предпринимательскому сектору, который обладает необходимой квалификацией. В этом заключается важнейшее из преимуществ работы в партнерстве для государства. Оно опосредует и все иные вытекающие из него выгоды: меньшие временные затраты на поиск оптимального решения, возможность конкуренции за политический вес с иными государственными органами. Не последнее место занимает и имиджевая составляющая: активно сотрудничающее с предпринимательством государство пользуется более высоким авторитетом в глазах стейкхолдеров, нежели некое “автономное” государство, стремящееся решить имеющиеся проблемы в одиночку.

Выгоды частного предпринимательства от участия в партнерских отношениях с государством, как правило, характеризуются в литературе лишь со стороны гарантированного спроса на предоставляемые частным оператором услуги. Представляется, что такое понимание - следствие узкого толкования государственно-частного партнерства. На наш взгляд, спектр преимуществ, приобретаемых частным субъектом в ходе партнерства с государством, существенно шире. Получаемые предпринимательским сектором выгоды целесообразно разделить на две группы: непосредственные и отсроченные.

Непосредственные преимущества реализуются в процессе или сразу же по итогам реализации проекта ГЧП, их безусловный эффект очевиден для партнера. К числу непосредственных следует отнести упомянутую выше возможность гарантированного (в большей или меньшей степени) сбыта производимых товаров или услуг государству, включение в особые (законные) списки коммерческих структур, предполагающее определенные преференции, улучшение имиджа фирмы. Все эти следствия партнерства при прочих равных условиях ведут к усилению конкурентной позиции бизнеса на рынке.

Отсроченные же выгоды реализуются для фирмы-партнера с определенным временным лагом, который зачастую может продолжаться в течение нескольких лет. Именно этот тип выгод осуществляется при широком понимании государственно-частного партнерства. Поскольку партнерские отношения двух секторов реализуются на всех этапах - от определения проблемы до поиска ее решения и непосредственной имплементации этого решения, - частный предприниматель явно или имплицитно способствует формированию экономической и политической повестки дня, укреплению позиции частного предпринимательства в переговорах с заинтересованными сторонами, и прежде всего с государством, отражению собственной точки зрения в законопроектах. Удовлетворенный результатами сложившихся партнерских отношений, бизнес подает неявный сигнал о качестве инвестиционного климата страны, становясь, таким образом, триггером для зарождения последующих партнерств.

Общественный интерес, преследуемый представителями государства в партнерских отношениях, реализуется в трех основных параметрах: эффективности, результативности и устойчивом развитии.

В литературе, посвященной проблемам ГЧП, существует общепринятая позиция, что применение механизма партнерских отношений способствует росту эффективности процесса предоставления общественных благ. Объединение участниками партнерства имеющихся ресурсов создает предпосылки возникновения синергетического эффекта. Принято считать (в большей степени эта позиция присуща российским исследователям), что частный сектор привносит в партнерские отношения преимущественно финансовые ресурсы, этим роль предпринимательства ограничивается. Между тем, партнерские отношения способны сформировать синергетический эффект только в том случае, если частным сектором в партнерство добавляются новые технологии, знания, квалификация и модели управления, в силу тех или иных причин недоступные государству. Партнерство имеет возможность предложить инновационные, креативные технологии решения имеющихся проблем. Нам представляется, что в условиях постиндустриального общества важнейшим ресурсом, который может привнести в партнерские отношения частный бизнес, является информация о том, какой именно товар или услугу следует производить. Например, крупная частная корпорация обладает гораздо более полными знаниями, нежели государство, относительно требований, предъявляемых к навыкам и квалификации работников, в рамках программы переподготовки лиц, испытывающих сложности с трудоустройством. В данном случае индивидуальная работа государства по разработке учебных планов, проведению лекций и семинаров будет априори уступать по качеству, содержанию и результатам по сравнению с той, которая осуществляется в партнерстве с бизнесом - будущим потребителем непосредственных результатов данной работы.

Возражая тем исследователям, которые полагают, что основным вкладом частного предпринимательства в партнерские отношения является финансовый капитал, заметим, что при таком подходе партнерство становится легальной формой требования государством средств от бизнеса: вне зависимости от желания, стратегических целей и возможностей последнего он участвует в реализации общественных интересов. При правильно выстроенных рамочных условиях партнерские отношения самостоятельно побуждают предпринимателя осуществлять необходи-

мый объем инвестиций для достижения общественного результата.

Безусловно, было бы наивно полагать, что бизнес вкладывает собственные средства исключительно из соображений альтруизма. Оценивая для себя все возможные преимущества от участия в таком взаимодействии с государством, частный партнер либо рассчитывает на получение непропорционально высокой доли совокупной конечной выгоды, либо *оценивает* объем предполагаемой к получению выгоды как непропорционально высокий. В любом случае, предлагая партнерству финансовые ресурсы, бизнес должен найти приемлемые для себя формы и объемы компенсации такого рода инвестиций.

Тем не менее рассмотренный аспект ресурсного обеспечения партнерских отношений порождает следующий вопрос: почему государство, нуждаясь в дополнительных источниках финансирования, которое оно не может привлечь путем повышения налогов, обращается к партнерству? Действительно, партнерство, как было показано выше, представляет собой сложный механизм, которому присущи отдельные (зачастую существенные) недостатки, и для государства, как представляется, значительно проще привлечь требуемый объем финансовых ресурсов, организовав, например, прием добровольных пожертвований от среднего и крупного бизнеса. Ответ на этот вопрос, как нам представляется, заключается в следующем: во-первых, предпринимательские структуры, выступающие в качестве "доноров" финансовых ресурсов, могут испытывать опасения относительно того, что при отсутствии четкого разделения ролей и обязанностей государство, ожидая поступления от бизнеса, сократит объем собственных расходов (т.е. переложит большую часть обязательств на плечи частного партнера). А во-вторых, спонсоры партнерства с большей вероятностью будут поддерживать такой проект, в рамках которого они способны оказывать влияние на ход работ и предполагаемые результаты. Именно поэтому сфера, в которой предполагается создание партнерства, и результаты, которых планируется достичь, должны быть интересны предпринимательству, должны требовать от него применения лучших имеющихся практик и знаний.

Еще одним ресурсом, который потенциально способен внести бизнес в партнерство, является легитимность (legitimacy), под которой мы понимаем степень признания необходимости участия конкретного субъекта в управлении общественными процессами. Данный аспект зиждется на социокультурных основах и по своей сути характеризует преобладающую в обществе позицию по вопросу: кто - государство или частный сектор - несет ответственность за решение ряда общественных задач? Иными словами, это попытка определить решение "вечной" дилеммы "много государства - мало государства". Если по тем или иным причинам граждане государства предпочитают предоставление услуг частным сектором, партнерство может стать тем механизмом, который обеспечит повышение эффективности производства благ, не связанное при этом с наращиванием участия государства в экономике.

Значительны по своему объему и содержанию *нематериальные* результаты эффективно функционирующего партнерства. Прежде всего, партнерские отношения государства и бизнеса способствуют укреплению ценностей и убеждений как гражданского общества, так и других акторов в наличии взаимного уважения и поддержки в урегулировании социально-экономических проблем, ориентируют предпринимательство и государственный сектор на поиск эффективных и инновационных решений. Существование партнерских отношений в государстве подает существенный сигнал бизнесу, в том числе и зарубежному: правительство данной страны считает возможным и необходимым сотрудничество с предпринимателями на взаимовыгодной основе в целях решения общих задач и достижения общественного результата. Таким образом, не будет преувеличением полагать, что наличие партнерского взаимодействия является одним из слагаемых качества инвестиционного климата государства, что не теряет актуальности для России в настоящее время.

Последствия односторонних действий со стороны государственных органов, не опирающихся на инициативу и поддержку иных акторов, в частности предпринимательства, особенно ярко проявляются в странах с переходной экономикой. Их правительствам свойственна непоследовательность принимаемых решений во времени, значительные колебания в курсе проводимой политики, что неминуемо влечет за собой рост транзакционных издержек во взаимоотношениях государства и бизнеса. Последний в таких условиях име-

ет тенденцию проявлять чрезмерную осторожность и предусмотрительность, прибегать к сверхнормативному страхованию собственных рисков. Сама предпринимательская деятельность, которая по своей сути является объектом управления со стороны государства, ставится в сложные условия: бизнес не имеет возможности каким-либо образом прогнозировать политику государственных органов, государство же, в свою очередь, теряет способность формировать ожидания относительно воздействия осуществляемых им действий на бизнес. Иными словами, происходит увеличение дистанции между субъектом и объектом управления, связи между ними удлиняются. Реализация же поставленных целей для достижения общих результатов на основе партнерских отношений устраняет эти дефекты управления, что позволяет утверждать: партнерство государства с частным предпринимательством способствует сокращению транзакционных издержек в экономике. Именно такого рода отношения позволяют ограничить (или полностью нивелировать) оппортунистическое поведение со стороны бизнеса - уклонение от уплаты налогов, злоупотребление правом, агрессивный вывод капитала. Напротив, бизнес оказывается вовлеченным в решение вопросов экономической повестки дня, теряет мотивы к осуществлению контрпродуктивных действий, что благоприятно сказывается на ожиданиях государства от проводимой им политики, способствует экономическому росту и социальной стабильности.

Не будет преувеличением сказать, что результативность партнерских отношений государства и бизнеса традиционно оценивалась путем сопоставления значений определенных индикаторов, характеризующих деятельность каждой из взаимодействующих сторон, до и после вступления в партнерство. Так, об успехе участия в партнерстве предпринимательской структуры можно судить по росту котировок ее акций, повышению ее инвестиционной привлекательности. Результативность деятельности государства в рамках партнерства можно оценить по объему экономии бюджетных средств, полученной по итогам привлечения иных источников финансирования. Вместе с тем очевидно, что названные и подобные им показатели отражают лишь сиюминутное состояние измеряемого объекта. Поэтому нам представляется, что полную оценку партнерских отношений государства и частного предпринимательства сегодня должны давать индикаторы, характеризующие *устойчивость* созданного результата. Коллективом малазийских ученых предложена комплексная модель оценки устойчивости результатов государственно-частного партнерства, включающая шесть групп индикаторов, характеризующих стратегические преимущества, финансовые выгоды, рыночные преимущества, преимущества в отношении развития и обучения, социальные выгоды, выгоды в отношении благоприятной окружающей среды[2]. Показатели каждой из указанных групп выявляют, в какой степени результаты партнерства будут являться устойчивыми в той или иной сфере.

Некоторые теоретики в вопросе оценки результатов ГЧП продвинулись дальше, предложив еще более высокий уровень анализа - глобальный общественный результат (global public value). Эта концепция, имплицитно характеризуя и устойчивость результатов партнерства, одновременно позволяет нивелировать недостатки прежних подходов к оценке взаимодействия государства с предпринимательством, поскольку учитывает не только кратко-, но и долгосрочный эффект от внедрения инноваций, которые зачастую (а сегодня все чаще) становятся основным результатом партнерств, оценивает их в контексте устойчивого развития, фокусируется на уровне не отдельных фирм или государства, а мирового развития в целом (отсюда и обозначение “глобальный”), предпринимает попытку решить проблему несогласованности экономической политики во времени (time inconsistency problem), выражающуюся в изменении ожидаемых выгод от реализации действий государства: те эффекты, которые кажутся благоприятными сегодня, могут оказаться прямо противоположными в средне- и долгосрочном периодах. На наш взгляд, масштаб и сложность стоящих сегодня перед мировым сообществом проблем, вне всякого сомнения, обусловливают необходимость использования именно таких показателей результативности деятельности - тех, которые демонстрируют, во-первых, динамику устойчивости экономической системы, а во-вторых, носят глобальный характер.

Рассмотренные выше эффекты, хотя и являются значимыми, в своем большинстве неспецифичны именно для партнерского взаимодействия: они могут проявляться и как следствие иных действий экономических субъектов. Вместе с тем некоторые исследователи сходятся во мнении, что

существует важный результат, который могут претворить в жизнь исключительно партнерские отношения государства и бизнеса, - синергетический эффект. Именно синергия становится тем фактором, который составляет уникальное преимущество межсекторного партнерства перед иными формами взаимодействия. Синергия является не просто обменом ресурсами: соединяя индивидуальные точки зрения, ресурсы и навыки каждого из участников, партнерство создает единое целое, большее, нежели сумма составляющих его частей. Синергетический эффект проявляется как в образе действий партнеров, так и в связях партнерства с заинтересованными сторонами - прежде всего, с общественностью.

Сказанное позволяет оценить масштаб и спектр тех экономических, социальных и иных результатов, которые способно сгенерировать эффективно реализуемое государственно-частное партнерство. Несмотря на то, что механизму ГЧП присущи и некоторые недостатки (так, ГЧП называют "троянским конем неолиберальной концепции", "источником провалов, задержек в сроках реализации проектов, низкой прозрачности и секретных сделок"[3], не будет преувеличением заявить, что они не способны затмить все положительные эффекты, продуцируемые в рамках межсекторного взаимодействия.

---

[1] *Стерликов Ф.Ф., Шовунова Н.Ю.* Внутрикластерные рентные отношения // Экономические науки. 2014. № 7.

[2] *Nor Azlina Binti Kamaruddin, Mohd Tusirin Hj Mohd Nor, Rosmah Mat Isa.* Value Creation In Public Private Partnership: Effect Of Commercial And Social Entrepreneurship On Performance. 2011.

[3] *Toby Sanger, Corina Crawley.* The economic crisis exposes the high costs and risks of P3s. The CCPA Monitor. Economic, Social, and Environmental Perspectives. April 2009.

Поступила в редакцию 02.07.2014 г.

РОЛЬ МАЛЫХ КОМПАНИЙ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ БИЗНЕСА СФЕРЫ НЕФТЕДОБЫЧИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2014 Салихов Ирек Фаритович
кандидат экономических наук, доцент
Казанский научно-исследовательский технологический университет
420015, г. Казань, ул. Карла Маркса, д. 68
© 2014 Яковлев Вадим Юрьевич
кандидат экономических наук
Казанский (Приволжский) федеральный университет
420008, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18
E-mail: hubble@inbox.ru

Затрагивается вопрос исследования роли малых компаний в инновационном развитии бизнеса сферы нефтедобычи в Российской Федерации. Приводится актуальный теоретический и цифровой материал, рассматривающий функциональную составляющую малых компаний в сфере нефтедобычи Российской Федерации через призму экспертного опроса их административно-управленческого персонала.

Ключевые слова: малые компании, инновационное развитие, бизнес, нефтедобыча.

Актуальность изучения проблемы инновационного развития в различных сферах бизнеса в Российской Федерации ввиду усиления интеграционных процессов на мировом уровне и повышения объективного уровня конкуренции между хозяйствующими субъектами не вызывает сомнения. Именно поэтому достаточно много трудов в настоящее время посвящено вопросам эффективности внедрения инноваций в различных сферах бизнеса[1]. К сожалению, большая часть данных трудов носит теоретический характер и не учитывает при этом важный, на наш взгляд, аспект их востребованности для конечного целевого потребителя.

По данным аналитических материалов консалтинговой компании Ernst&Young за 2013 г., в Российской Федерации одним из наиболее динамично развивающихся бизнесов является нефтедобыча, которая лидирует по таким направлениям, как экономика, финансы и производство (рис. 1). Несмотря на это, данная сфера бизнеса значительно отстает по аспектам, связанным с персоналом, инновациями и информационными технологиями, на которые в совокупности приходится чуть менее 15 %. Все сказанное свидетельствует о существенной поляризации развития исследуемого процесса.

Исходя из того, что компании сферы нефтедобычи в Российской Федерации существенно менее преуспели в инновационном развитии, в значительной мере снижается уровень их конкурентоспособности на мировом рынке. На наш взгляд, основной причиной сложившейся ситуации является неравномерность инновационной активности компаний исследуемой сферы как таковых.

Для разъяснения сути выдвинутого тезиса рассмотрим структуру компаний сферы нефтедобычи в Российской Федерации на 1 января 2014 г. (рис. 2). Из рисунка мы можем увидеть, что компании сферы нефтедобычи в Российской Федерации подразделяются на крупные и малые, количество которых превышает предшествующие в 4,5 раза[2].

Поясним, что под крупными компаниями сферы нефтедобычи в Российской Федерации понимаются так называемые ВИНК (вертикально интегрированные нефтедобывающие компании) и МНК (малые нефтедобывающие компании). Ключевыми отличиями указанных компаний являются: масштаб осуществляемой деятельности, наличие доступа к системе трубопроводов, степень зависимости от центральных органов власти и т.д.

В целях данного исследования была составлена карта инвестиционной активности в сфере инноваций нефтедобывающих компаний в Российской Федерации в 2013 г. Результаты данного исследования сведены на рис. 3. Как мы можем

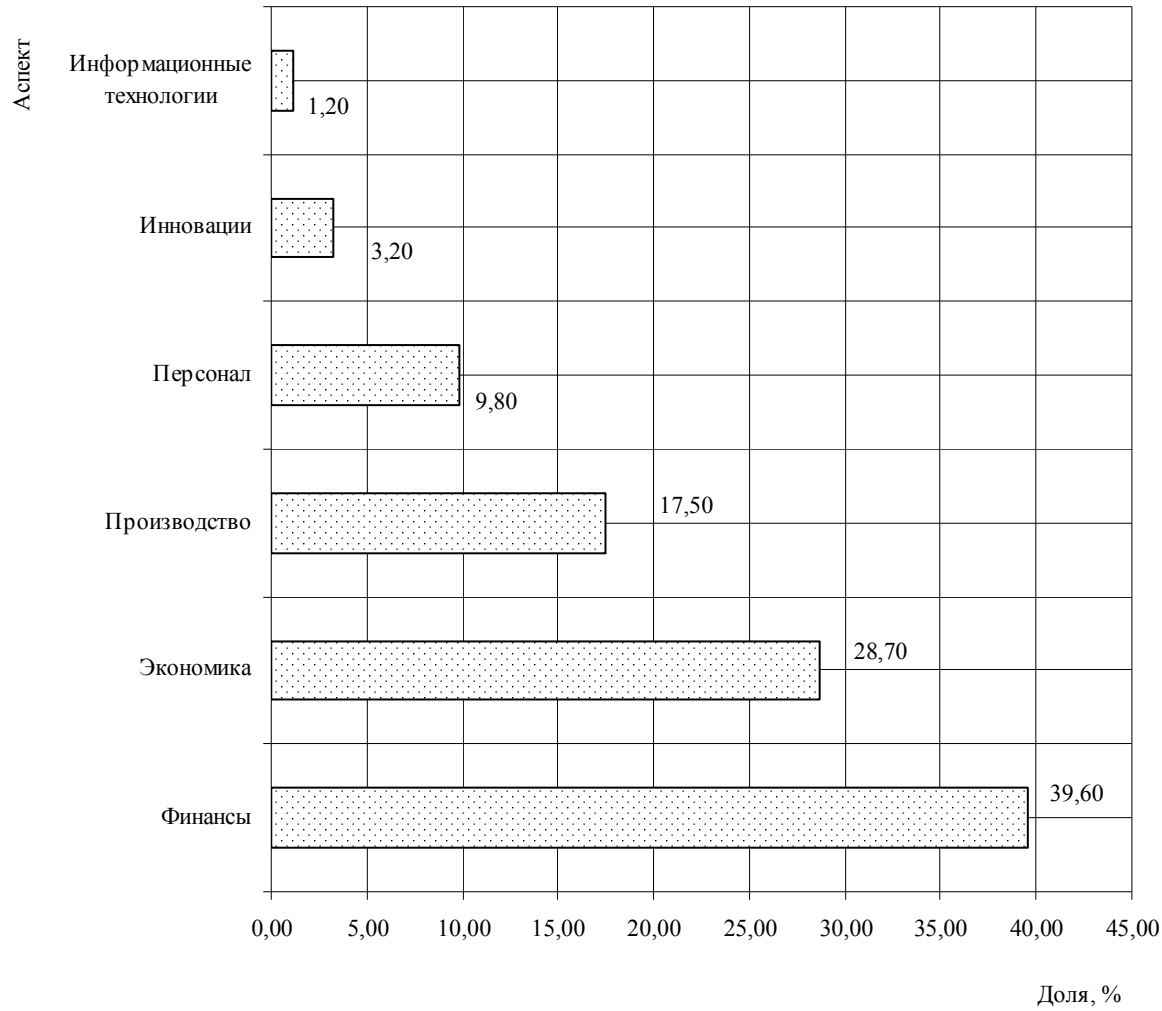


Рис. 1. **Структура рейтинга развития компаний сферы нефтедобычи Российской Федерации в рамках различных аспектов в 2013 г.**

Источник. Компания Ernst&Young: внутренние аналитические материалы // Офиц. сайт Ernst&Young. 2014. URL: http://www.ey.com.

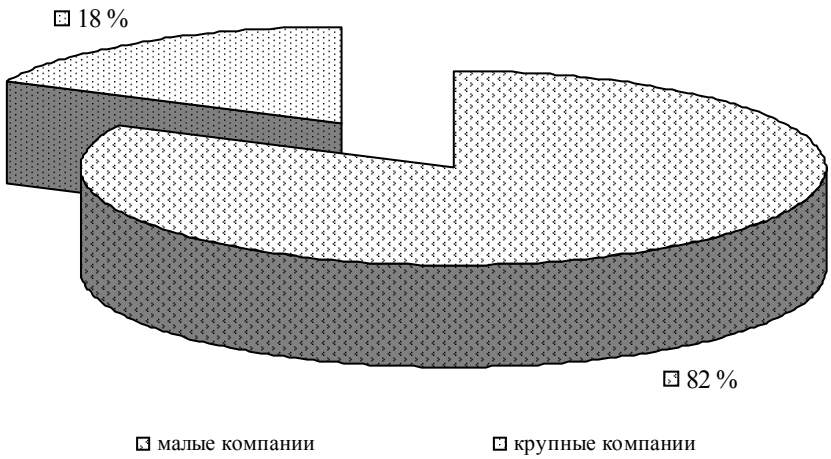


Рис. 2. **Структура компаний сферы нефтедобычи в Российской Федерации на 1 января 2014 г.**

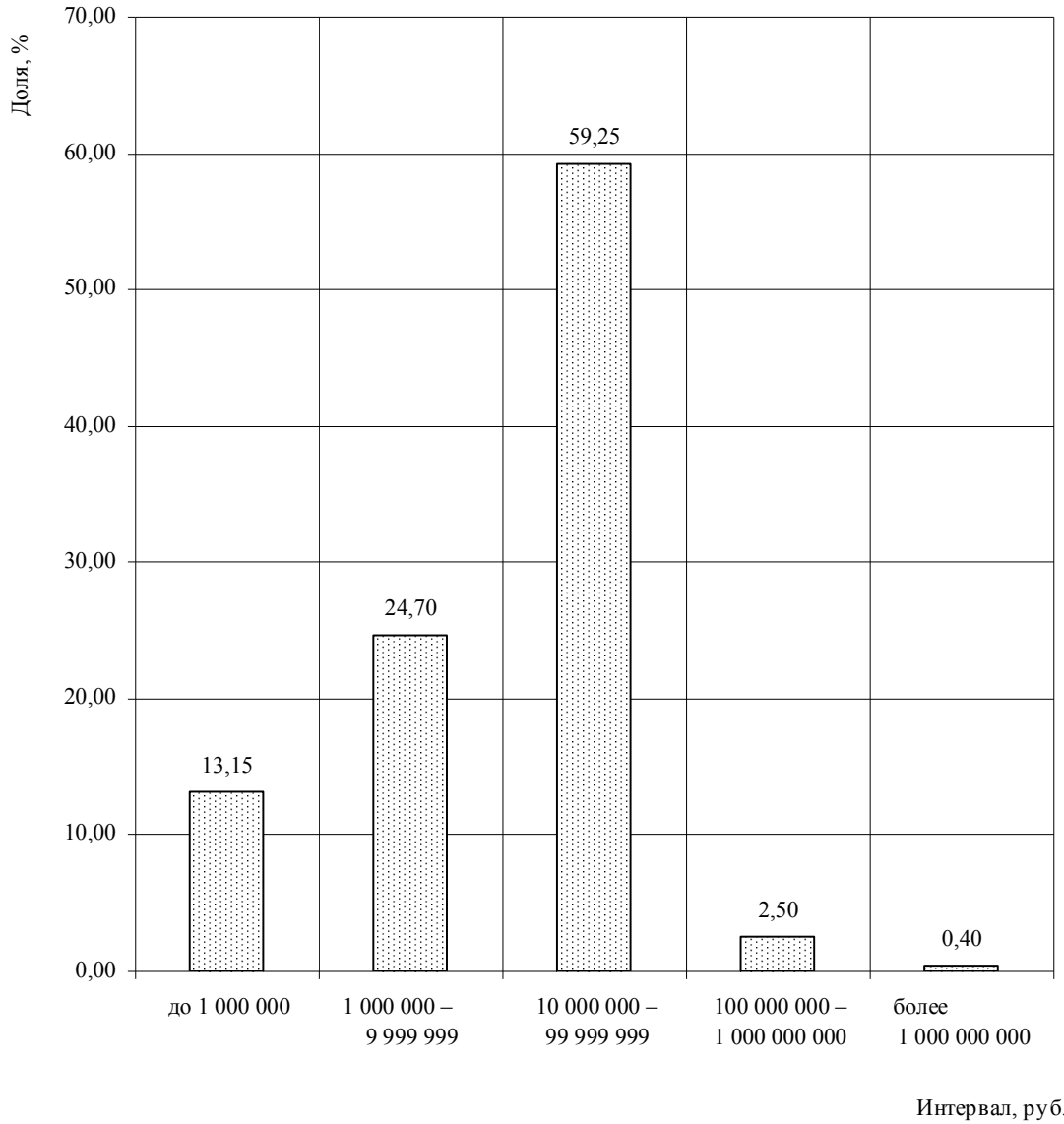


Рис. 3. **Карта инвестиционной активности в сфере инноваций нефтедобывающих компаний в Российской Федерации в 2013 г.**

увидеть, большая часть инноваций (порядка 83,95 %) нефтедобывающими компаниями Российской Федерации была профинансирована в интервале от 1 000 000 до 99 999 999 руб. (по единовременным инвестициям). Далее по значимости следовали инновации до 1 000 000 руб. (доля 13,15 %). Завершали перечень инновации в интервале от 100 000 000 руб., на которые приходилось чуть менее 3 %.

Карта инвестиционной активности в сфере инноваций ВИНК и МНК Российской Федерации в 2013 г. приведена в табл. 1. Данные таблицы свидетельствуют о том, что в 2013 г. инновации в ВИНК финансировались преимущественно в интервале от 10 000 000 руб., а в МНК до 9 999 999 руб. При этом интервал от 10 000 000 до 99 999 999 руб. является актуальным как для ВИНК, так и для МНК (распределение количества инвестиций в этом интервале между ВНК и МНК имеет пропорции 90 на 10 %).

Карта инвестиционной эффективности в сфере инноваций ВИНК и МНК Российской Федерации в 2013 г. (плановые показатели) отражена в табл. 2. Данные таблицы свидетельствуют о том, что для МНК наиболее рентабельными (рентабельность инвестиций в год составляет более 25 %) являются инвестиции в сфере инноваций, находящиеся в интервале от 1 000 000 до 1 000 000 000 руб. При этом данные значения существенно выше, чем по аналогичным интервалам для ВИНК. Следовательно, именно в активизации финансирования инноваций в МНК заложен резерв повы-

Таблица 1

Карта инвестиционной активности в сфере инноваций ВИНК и МНК Российской Федерации в 2013 г.

Интервал инвестиций, руб.	Преимущественное привлечение инвестиций	
	ВИНК	МНК
До 1 000 000		V
1 000 000 - 9 999 999		V
10 000 000 - 99 999 999	V	V
100 000 000 - 1 000 000 000	V	
Более 1 000 000 000	V	

Таблица 2

Карта инвестиционной эффективности в сфере инноваций ВИНК и МНК Российской Федерации в 2013 г. (плановые показатели), %

Интервал инвестиций, руб.	Рентабельность инвестиций в год (плановая)	
	ВИНК	МНК
До 1 000 000	5	25
1 000 000 - 9 999 999	10	45
10 000 000 - 99 999 999	15	75
100 000 000 - 1 000 000 000	20	100
Более 1 000 000 000	25	н.д.

шения инновационного развития бизнеса сферы нефтедобычи в Российской Федерации.

Данные по совокупному распределению инвестиций в проекты в сфере инноваций ВИНК и МНК Российской Федерации в 2013 г. приведены на рис. 4.

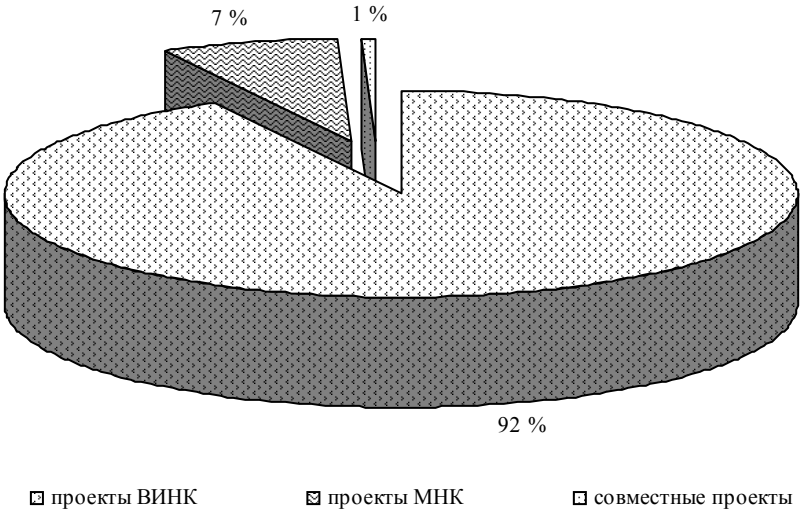


Рис. 4. **Данные по совокупному распределению инвестиций в проекты в сфере инноваций ВИНК и МНК Российской Федерации в 2013 г.**

Из рисунка можно увидеть, что наибольший объем инвестиций в проекты в сфере инноваций (порядка 92 %) приходится на ВИНК. Далее следуют проекты МНК с долей инвестиций, равной 7 %. Лишь порядка 1 % приходится на совместные проекты в сфере инноваций ВИНК и МНК. То есть фактически МНК Российской Федерации не задействованы в инновационном процессе как таковые.

В целях данного исследования (по состоянию на 1 января 2014 г.) был проведен социологический опрос руководящего состава 25 МНК Российской Федерации по проблемам реализации инвестиционных проектов в сфере инноваций с бюджетом более 10 000 000 руб. Результаты данного опроса приведены на рис. 5. Как видно из рисунка, наиболее значимыми проблемами реализации инвестиционных проектов в сфере инноваций с бюджетом более 10 000 000 руб. на 1 января 2014 г. (уровень значимости превышает 25 %) были:

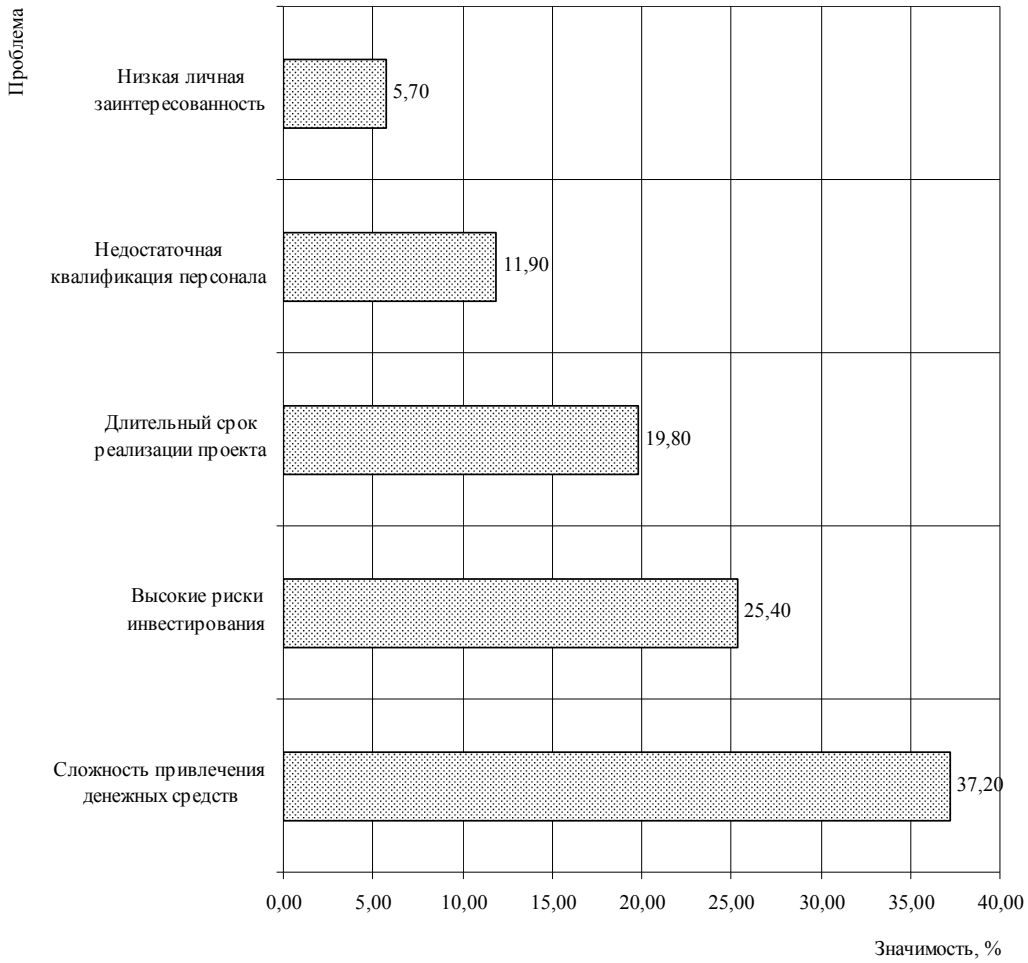


Рис. 5. **Результаты социологического опроса руководящего состава 25 МНК Российской Федерации по проблемам реализации инвестиционных проектов в сфере инноваций с бюджетом более 10 000 000 руб. на 1 января 2014 г.**

- сложность привлечения денежных средств (уровень значимости порядка 37,20 %);

- высокие риски инвестирования (уровень значимости порядка 25,40 %).

Менее значительными проблемами (уровень значимости от 10 до 25 %) являлись: длительный срок реализации проекта (уровень значимости порядка 11,90 %); недостаточная квалификация персонала (уровень значимости порядка 11,90 %).

Завершает перечень проблема низкой личной заинтересованности руководящего состава с уровнем значимости порядка 5,70 %.

Данные проблемы, на наш взгляд, и предопределяют неравномерность инновационной активности компаний сферы нефтедобычи в Российской Федерации 2013 г. Следовательно, для их разрешения необходимо активизировать процесс реализации МНК Российской Федерации проектов в сфере инноваций, повышая тем самым уровень инновационного развития бизнеса сферы нефтедобычи.

Таким образом, роль малых компаний в инновационном развитии бизнеса сферы нефтедобычи в Российской Федерации заключается в повышении его инновационной активности за счет вовлечения в хозяйственный оборот проектов с интервалом инвестиций от 1 000 000 до 1 000 000 000 руб.

[1] См.: *Звягинцев П.С.* Теоретико-методологические основы измерения эффективности инвестиций в инновационное развитие экономики // Экономические науки. 2010. № 72. С. 60-66; *Агафонова Е.Ф.* Инновационное развитие предприятия // Вопросы экономики и права. 2011. № 2. С. 39-46; *Ильдяков А.В.* К вопросу о факторах, сдерживающих инновационное развитие предприятия // Вопросы экономики и права. 2011. № 1. С. 157- 161.

[2] Компания ООО “ИнфоТЭК-КОНСАЛТ” : аналитические материалы // Офиц. сайт компании ООО “ИнфоТЭК-КОНСАЛТ”. 2014. URL: http://www.citek.ru.

Поступила в редакцию 01.07.2014 г.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

© 2014 Удальцова Наталья Леонидовна
кандидат экономических наук
© 2014 Басаев Заурбек Валерьевич
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, г. Москва, Ленинградский пр., д. 49
E-mail: Udaltsova.nl@yandex.ru, zebra.ru.com@yandex.ru

Речь идет о финансировании инновационных проектов в России и в высокотехнологичных странах. Проанализированы и четко обозначены проблемы данной сферы, препятствующие эффективному развитию российского венчурного инновационного предпринимательства. Отмечено, что на сегодняшний день инвестиционно-привлекательными остаются лишь проекты информационно-телекоммуникационного сектора. Назрела необходимость смещения фокуса внимания инвесторов на "ранние" - более рисковые - стадии развития российских инновационных проектов.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, венчурный капитал, финансирование инновационных проектов.

В России в настоящее время остается актуальным вопрос перехода к инновационной модели экономического роста и обеспечения требуемого уровня финансирования стратегически важных направлений национальной экономики. Его решение возможно благодаря формированию благоприятного инвестиционного климата, который позволит создать необходимые условия для поддержки инновационной сферы российской экономики.

Зарубежный опыт показывает, что механизм венчурного финансирования инновационной деятельности является наиболее эффективным для развития экономики инновационного типа. Относительно нашей страны следует констатировать тот факт, что в РФ отсутствует развитый рынок венчурного капитала, при том, что государство стремится осуществлять меры по развитию инновационной сферы.

В соответствии с позицией Европейской ассоциации прямого инвестирования и венчурного капитала венчурный капитал - это "вид частных инвестиций, инвестируемых для запуска, развития и расширения предприятия", а частные инвестиции - это вид активов (доля в капитале, пай или акции компании), не размещенных на фондовой бирже. Что касается понятий "венчурный капитал" и "частные инвестиции", то в Великобритании да и в большинстве стран Западной Европы данные термины являются синонимами.

Вместе с тем в соответствии с позицией Европейского инвестиционного банка в США понятие венчурного капитала ассоциируется с обеспечением финансовыми ресурсами инновационных предприятий, в то время как частные инвестиции в основном ассоциируются с управленческим выкупом и финансируемым внешним выкупом. США являются страной, в которой был создан первый венчурный фонд, и на сегодня это государство удерживает лидерские позиции по коммерциализации инновационных решений. Европейский рынок венчурного капитала начал свое развитие относительно позже, с 1980-х гг., и динамично растет по настоящее время.

Сегодня российский рынок инновационных проектов находится у истоков своего развития, и изучение положительного зарубежного опыта для его развития играет важную роль. Для достижения данной цели важным является определение ключевых факторов развития сферы венчурного капитала и изучение основных тенденций развития данной отрасли в мире. Вместе с тем необходимо отметить, что в странах БРИКС и странах Азии, Африки и Среднего Востока наблюдаются тенденции по увеличению венчурных инвестиций. Однако низкая инновационная способность и защита инвесторов, менее ликвидные рынки капитала, а также высокий уровень преступности и коррупции препятствуют росту привлекательности данных стран для венчурных инвесторов.

Рынок инноваций в нашей стране начал развиваться в 1993 г. Стоит отметить, что российские исследователи и менеджеры начали обращать

внимание на проблему привлечения инвестиций через механизм венчурного финансирования еще в 1985 г., когда в начале перестройки остро встал вопрос применения и реализации достижений научно-технического прогресса в производстве с целью вывода экономики страны из кризиса. Но в данное время механизмы венчурного финансирования нововведений полностью отсутствовали. Кроме того, нестабильность политической и экономической ситуации не способствовала развитию прогрессивных форм финансирования. В 1993 г. по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) были созданы региональные фонды венчурного капитала (РФВК), так называемые региональные венчурные фонды. Их целью было финансирование приватизированных предприятий путем выкупа акционерного капитала нового выпуска.

Особенностью современной ситуации является активное развитие венчурного аутсорсинга, при котором средства инвестируются в стартап-компании, деятельность которых (включая НИОКР) ведется на территории России, а штаб-квартира - за рубежом. Для иностранных инвесторов венчурный аутсорсинг привлекателен с точки зрения законодательства.

Еще одним элементом формирующейся индустрии венчурного инвестирования в нашей стране стало ОАО "Российская венчурная компания" (РВК), которая была образована в 2006 г. Доля участия в ней государства составляет 100 %. Главными задачами ОАО "РВК" являются стимулирование и рост уровня реализуемых инновационных проектов в России. РВК выступает в качестве государственного института развития и оказывает поддержку в развитии венчурного инвестирования в РФ, а также является фондом фондов венчурного капитала, через который производится поддержка государством инновационного сектора и осуществляется стимулирование инвестиций.

Данные аналитического отчета "Исследование мирового и российского венчурного рынка за 2007-2013 годы", подготовленного EY при поддержке РВК, указывают на некоторые современные тенденции и особенности развития венчурного рынка в России:

1. Российский рынок венчурного капитала находится на стадии роста:

- по объему - со 108,3 млн долл. в 2007 г. до 1213 млн долл. в 2012 г.;
- по количеству создаваемых фондов;
- по количеству бизнес-инкубаторов и технопарков;
- по количеству бизнес-ангелов и их ассоциаций;
- по количеству стартапов;
- по количеству сделок на ранних стадиях.

Рекордный объем рынка в 2012 г. вывел Россию на 2-е место в Европе и 5-е в мире. Инвесторы демонстрируют уверенность на российском венчурном рынке.

2. Информационные технологии и сфера интернет-технологий - основные инвестиционно-привлекательные отрасли:

- фактором роста венчурной отрасли являются прежде всего инвестиции в ИТ и потребительский рынок;
- переход потребительских предпочтений от розничной торговли в режиме офлайн к покупкам в Интернете стимулирует инвестиции в сектор потребительских товаров;
- частные венчурные фонды склонны инвестировать средства в интернет-компании, в то время как управляемые государством фонды предпочитают инвестиции в реальный сектор экономики.

В России, как и в других странах, инновационные решения и продукты проще запускать в секторах ИТ и потребительского рынка. Кроме того, эти секторы обещают более быстрый возврат инвестиций.

3. Российский венчурный рынок все еще находится на довольно ранней стадии своего развития:

- количество выходов на рынке невелико: российские корпорации еще не так активно покупают стартап-компании, выход на международный рынок еще не распространен;
- на рынке существует большое и постоянно растущее количество небольших фондов, которым еще только предстоит консолидация;
- среда и доступ к информации об инвесторах и центрах компетенций фрагментированы.

Российский венчурный рынок все еще характеризуется определенным уровнем риска, но уже вызывает большой интерес у инвесторов.

4. К российскому рынку применимы глобальные тенденции:

- глобальные принципы монетарной политики повышают доступность средств для российских компаний, стремящихся на глобальный рынок;

- американский рынок притягивает российских игроков вследствие своего размера, опыта и наличия развитой бизнес-среды;

- некоторые макроэкономические факторы делают российский рынок уникальным;

- российское государство играет значительную роль, предоставляя инфраструктуру, создавая необходимую среду и гарантируя существование венчурного рынка в целом. Ключевым институтом, ответственным за развитие венчурного рынка со стороны государства, является ОАО "РВК".

Опыт стран с развитой венчурной индустрией (в частности, США и Великобритании) показал, что косвенные методы государственного регулирования, такие, как, например, налоговое стимулирование для инвесторов, являются более эффективными, нежели прямые. Вместе с тем анализ фондов с диверсифицированным портфелем подтвердил гипотезу, что диверсификация активов влияет на результаты деятельности фонда положительным образом, это является важным показателем для инвесторов при формировании их инвестиционного портфеля.

Несмотря на то, что за последние годы наблюдается наращивание объемов венчурного капитала, существует ряд недостатков, проблем и противоречий институционального и инфраструктурного характера, тормозящих активное использование возможностей венчурного капитала и развитие инновационных процессов в стране. Не в полной мере создана система венчурного финансирования, удовлетворяющая потребностям современного бизнеса: кроме РВК, должна существовать система, мотивирующая частных вкладчиков. В этой связи целесообразнее оказывать необходимую поддержку, стимулирующую венчурный капитал, со стороны государства. У большинства стран реализуются венчурно-инвестиционные программы, гарантирующие возврат в количестве 70-100 % от вложенных инвестиций. Такого рода программы реализуются в США, Финляндии, Бельгии, Германии, Швеции. С их помощью заложен базис для венчурного предпринимательства.

Необходимо отметить тот факт, что в странах с развитой экономикой в структуру венчурных фондов на уровне более 50 % входит капитал пенсионных фондов и компаний, занимающихся страхованием. В РФ такая практика пока развивается вяло. На данный момент пенсионные фонды и страховые компании имеют право инвестировать в ограниченное число, как правило, безрисковых активов, которые, в свою очередь, являются инструментами с крайне низкой доходностью. Данное противоречие негативно сказывается на развитии венчурной системы финансирования в нашей стране. Необходимы меры совершенствования законодательной базы в части расширения круга инвесторов, которым по закону разрешено инвестировать активы в венчурные фонды.

Выделим ряд существенных проблем, препятствующих эффективному финансированию инновационных проектов в России:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для венчурного инвестирования;

- недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в России;

- недостаточное количество квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей;

- ограниченность в выборе источников финансирования венчурных фондов, среди которых пока невозможно прямое присутствие традиционных для зарубежной экономики инвесторов (как уже было сказано, пенсионных и страховых фондов);

- вопрос организационно-правовой формы венчурного фонда.

Ключевые особенности развития рынка венчурного капитала США, Великобритании и России состоят в следующем:

1. Российские венчурные фонды менее диверсифицированы по отраслям и сконцентрированы в основном в IT-индустрии, в отличие от фондов Великобритании, которые характеризуются большей диверсификацией по отраслям. Диверсификация активов фонда ведет к снижению рисков и увеличению доходности фонда, а также к развитию большего количества отраслей.

2. Важное отличие найдено между венчурными фондами государственно-частного партнерства и фондами, финансируемыми на 100 % за счет частных средств. Российские фонды государственно-частного партнерства больше на-

целены на будущие доходы и развитие венчурной индустрии в целом, в то время как основной целью частных фондов является максимизация внутренней нормы доходности.

3. Развитие социальной ответственности - важная цель для венчурных фондов Великобритании, однако среди российских венчурных фондов понятие социальной активности встречается крайне редко.

4. Особенности развития венчурного финансирования России и Великобритании заключаются в стиле управления венчурным фондом. Российские фонды государственно-частного партнерства в большинстве своем придерживаются пассивного способа управления (hands-off style), в отличие от частных фондов, где акцент делается на применение активного стиля (hands-on style). Активный способ управления фондом (hands-on style) доказал свою эффективность и может быть предложен российским фондам для более масштабного применения.

5. Посевное финансирование и инвестиции в стартапы очень эффективно осуществляются в Великобритании, и применение данной практики для российских фондов смогло бы стать важным элементом для развития венчурного рынка России.

6. Финансовые институты Великобритании являются более развитыми, чем российские, и основные источники венчурных инвестиций России представлены государством и частными инвесторами (бизнес-ангелами). Государство играет ключевую роль в формировании венчурной индустрии России, в отличие от Великобритании, где основу венчурных инвестиций составляют пенсионные фонды, страховые компании и другие финансовые институты.

7. Большинство специалистов области венчурного капитала в России не понимают полностью сущность понятия "рисковый капитал" и не готовы терпеть риски. Венчурные фонды, в особенности государственные, ожидают нулевые риски, что несвойственно природе венчурного капитала, в котором успешность только одного или двух из десяти проектов - нормальная практика, поскольку доходность этих проектов покрывает убытки от инвестиций, вложенных в другие проекты. В России же данные потери являются социально неприемлемыми.

8. Недостаток профессионалов в области венчурного предпринимательства России также остается важной проблемой, которую нужно решать путем подготовки специалистов данной области, обучения специалистов зарубежным практикам, зарубежным стажировкам и др.

Государству необходимо стимулировать расширение источников финансирования инновационных проектов. Положительные шаги в этом направлении - создание РВК. Требуется рассмотреть вопрос, какой процент средств Пенсионных фондов возможно направлять на высокорисковое инвестирование, а также принять ряд налоговых льгот в отношении венчурного капитала (например, снижение ставки налога на прирост венчурного капитала, налоговые льготы при инвестировании на ранних стадиях, применение иных мер налогового стимулирования).

Но несмотря на все рассмотренные недостатки и барьеры, существующие на российском рынке инноваций, с определенной долей уверенности можно утверждать, что российская инвестиционная сфера венчурного финансирования имеет все необходимые предпосылки для развития перспективных отраслей экономики и активизации инновационных процессов в Российской Федерации.

Также следует отметить, что развитие рынка инновационных продуктов - это объективная необходимость, которая обусловлена современной действительностью, требованием при переходе к экономике, основанной на знаниях.

1. *Гохберг Л.М.* Российский инновационный индекс. М., 2011.

2. Исследование компании Pricewaterhouse Coopers в России и Центром технологий и инноваций PwC, в сотрудничестве с Российской венчурной компанией и Российской корпорацией нанотехнологий "Инновационная активность крупного бизнеса в России PwC. Механизмы, барьеры, перспективы", 2010 г.

3. *Удальцова Н.Л., Никишина О.И.* Проблема становления и развития венчурного предпринимательства // Креативная экономика. 2014. № 5 (89). С. 10-17.

4. *Удальцова Н.Л., Беляева А.О., Попова Е.О.* Барьеры, препятствующие развитию малого инновационного бизнеса в России // Экономические науки. 2014. № 4 (113). С. 12-15.

5. Аналитический отчет "Исследование мирового и российского венчурного рынка за 2007-2013 годы", подготовленный EY при поддержке РВК.

Поступила в редакцию 01.07.2014 г.

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА КАК БАЗИС СТАНОВЛЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГЧП

© 2014 Панова Татьяна Владимировна
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Институт экономики Российской академии наук
117218, г. Москва, Нахимовский пр., д. 32
E-mail: tzeldner@gmail.com

Рассматриваются основные причины, приведшие к снижению экономических показателей, и роль государственно-частного партнерства в конструктивном решении возникших инвестиционных проблем.

Ключевые слова: смешанная экономика, стагфляция, государственно-частное партнерство, инвестиции, эффективность.

Среди основных факторов, приведших российскую экономику в состояние стагфляции, многие экономисты справедливо называют ограниченность инвестиций, замедливших рост производственного потенциала, его модернизацию, инновационное обновление, следствием чего стали низкий уровень производительности труда и потеря конкурентоспособности несырьевых отраслей на мировом рынке.

В 2013 г. из общего объема совокупных инвестиций, направленных в основной капитал (13,2 трлн руб. в действующих ценах), доля федеральных бюджетных средств составила 18,8 %, а вклад банков - только 9,3 %[1]. По данным президента Ассоциации российских банков Г.А. Тосуняна, в развитых странах за счет кредитов финансируется не менее четверти всех инвестиций в основные средства. Применительно к России следует учесть, что при средней рентабельности 8,6 % в 2012 г. среднегодовая ставка по рублевым кредитам на срок свыше года - 10,8 %. В 2010 г. среднегодовые ставки по кредитам в США составили 3,3 %, в Канаде - 2,6 %, в Китае - 5,8 %, Японии - 1,6 %[2].

Следует учитывать и направление использования кредитных ресурсов. Если кредитные ресурсы направляются в основном в спекулятивный финансовый сектор, в приобретение и перепродажу существующих предприятий, то такое использование денежных ресурсов приводит к деструктивным тенденциям в экономике, к росту бюджетной задолженности. Развитые страны используют систему низких процентных ставок, что обеспечивает воспроизводственный процесс, рост занятости и внутреннего спроса. В развивающихся странах, к которым относится и Россия, пошли по пути высоких процентных ставок из-за боязни инфляции, тем самым замедляя приток инвестиционных ресурсов. Это привело к снижению темпов экономического роста, к дестабилизации процессов модернизации и инновационного развития.

Вследствие спада инвестиционной активности[3], в основном из-за ограничения производственных показателей и ухудшения условий экспорта, наметилась тенденция снижения внутреннего спроса, замедления роста заработной платы, потребительского кредитования, а также тенденция повышения инфляции. В целом замедлились темпы роста ВВП, в том числе и в сравнении с развитыми странами. По мнению известных экономистов, сложившаяся ситуация во внутренней экономике в сочетании с изменениями "внешних условий вынуждают Россию делать выбор между консервативным и либеральным вариантами ответов на экономические вызовы. Пока чаша весов скорее склоняется в пользу консерваторов. Происходят усиление позиций правоохранительных и надзорных органов, дальнейшая централизация и расширение практик "ручного управления" и планирования, продвижение консервативных ценностей через СМИ. Увеличивается роль в экономике оборонного комплекса, усиливается политическая мотивация при выборе внешнеторговых партнеров"[4].

Все вышесказанное действительно важно, но ошибки были допущены на ранней стадии реформирования, страна не определилась с моделью развития. Реформаторы, по-видимому, посчитали, что либеральная модель развития в ее классическом виде без учета менталитета населения, состояния экономики и институтов развития обес-

печит темпы роста экономики и уровень жизни в автоматическом режиме. Итоги такого пути развития уже видны невооруженным глазом.

В России, по сути, получила развитие модель колониального типа, основанная на экспорте сырьевых ресурсов (нефть, газ, металл, лес и др.) и на закупке за счет вырученной валюты техники, технологий, продукции глубокой переработки продуктов питания. На каком-то этапе за счет хорошей ценовой конъюнктуры стране удавалось поддерживать темпы роста. Но с падением мировых цен на сырье и введением санкций сырьевая модель развития дала сбой.

Как показывает достаточно длительный период формирования рыночной экономики, в России в условиях монополизма, отсутствия реальной конкуренции, коррупции, слабой судебной системы традиционные рыночные механизмы не срабатывают в направлении обеспечения устойчивого социально-экономического развития за счет развития несырьевой экономики и внедрения достижений НТП. России вновь требуется искать свой путь для перехода к социально-рыночной экономике. И здесь в условиях сложившейся системы вертикали власти можно обеспечить плавный переход к смешанной экономике на базе широкого использования форм и моделей государственно-частного партнерства (ГЧП).

Как показывает опыт ряда азиатских стран, помимо перехода к сырьевой модели, был и другой путь трансформации плановой экономической системы России - путь постепенного перехода от социализма к смешанной экономике с российской спецификой, как это было сделано в Китае. Путем постепенного реформирования (без шока и ускорения) Китаю удалось построить смешанную экономику с китайской спецификой.

В Китае процесс трансформации проводился в двух направлениях. "С одной стороны - это переход от системы централизованной плановой экономики к системе современной социалистической рыночной экономики, с другой стороны - это преобразование отсталой аграрной страны в современную индустриальную страну. Следовательно, преобразование системы и экономическое развитие, то есть двуединая задача, составляет основное содержание трансформации в Китае"[5].

"По существу общественно-экономический строй, который сегодня называется "социализмом с китайской спецификой", является конвергентной по своей природе "смешанной экономикой", где сосуществуют (и достаточно успешно) различные по формам собственности типы хозяйств и соответствующие им отношения по производству и распределению материальных благ, где в последнее время пытаются привести в соответствие с "многоцветным" базисом и политическую надстройку"[6]. Китай продолжает реформы по испытанному сценарию "переходить реку, нащупывая камни".

К смешанной экономике, возникшей во второй половине XIX в., относили сочетание секторов экономики (государственного и частного), интеграцию государственного регулирования и рыночного механизма. П. Самуэльсон, давая определение смешанной экономики, отмечает, что это превалирующий тип экономической организации "в которой рынок определяет большинство цен на отдельные товары и их количество, а государство управляет экономикой в целом с помощью программ налогообложения, расходов и кредитно-денежного регулирования"[7].

Либеральная модель развития, используемая в России с начала ее реформирования на базе "невидимой руки" рынка, монополизации экономики, в значительной мере на базе частной собственности, отказа от конкуренции, привела российскую экономику к серьезной структурной деформации в пользу сырьевого сектора, подверженного, как показывают события последних лет, воздействию конъюнктуры мирового рынка. Падение мировых цен на нефть, санкции в связи с украинскими событиями и ответными действиями России привели к падению темпов роста экономики[8] и инфляции, которые в сочетании дают такую гремучую смесь, как стагфляция. И все это на фоне достаточно серьезной коррупции[9]. Именно использование либеральной модели развития, по сути, в чистом виде без адаптации к специфическим российским условиям привело в конечном итоге к стагнации российской экономики[10].

Людвиг фон Мизес понимал либерализм достаточно широко, как тенденцию, по сути, как идеологию, считая, что "либерализм - это не экономическая доктрина или застывшая догма"[11]. Либерализм, привнесенный на российскую почву в период слома плановой системы и некритического восприятия ситуации, был использован для слома государственной системы управления. Главное - невмешательство государства в экономику, ибо рынок в этом не нуждается. Одновременно от формирования рыночной системы

были отстранены институты гражданского общества. Используя такой подход, как догму, российские либералы и неолибералы "и в этом, пожалуй, их основная ошибка - исходят из универсальности западных экономических теорий, игнорируют их эволюцию и, главное, не считаются с особенностями и степенью развития рыночных отношений в нашей стране... То, что на Западе было научной теорией, подлежащей критике, гипотезой или, во всяком случае, истиной относительной, частичной, не претендующей на всеобщность, у русских интеллигентов превращалось в догматику, во что-то вроде религиозного откровения"[12]. Теоретически либерализм может быть использован в условиях совершенной конкуренции и при наличии системных институтов. Однако в России в условиях шоковой трансформации экономики использование либеральных догм без критического осмысления не могло не привести к серьезным осложнениям в социально-экономическом положении страны, к серьезной дифференциации населения по доходам. Коэффициент дифференциации доходов, характеризующий степень социального расслоения, в современной России составляет примерно 16:1. В мировой практике, если соотношение доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения превышает 10:1, то это означает, что страна находится в зоне социальной нестабильности.

Следует особо подчеркнуть, что смешанную модель развития России прогнозировал Нобелевский лауреат В.Леонтьев еще в 1990 г., он писал: "Идеальным результатом успешной перестройки может быть создание в отдаленной перспективе смешанной системы европейского образца, в которой рыночный механизм основан на конкуренции, но действует под строгим контролем государства"[13].

В основе методологии формирования концепции смешанной экономики лежит теория конвергенции превалирующих систем, определивших развитие смешанных форм. При этом эффективность той или иной модели смешанной экономики проверяется по схеме Парето-оптимум, означающей, что нельзя улучшать благосостояние ни одного участника, не ухудшив при этом благосостояние другого, т.е. в условиях смешанной экономики лежит формирование устойчивой социально направленной экономики.

Развитые страны прошли исторически длительный процесс становления смешанной экономики. Так, П. Самуэльсон считает, что "наша экономическая система - это смешанная система свободного предпринимательства, экономический контроль в которой осуществляется со стороны как общества, так и частных институтов"[14].

Смешанная экономическая система характеризуется существенным разнообразием форм проявления, связанным со спецификой стран, уровнем их экономического развития и состоянием гражданского общества. Именно это и позволяет считать смешанным общество, его еще называют полиформистским (одновременное сочетание и развитие двух или нескольких самостоятельных линий).

По мнению С. Хавиной, "процесс перехода к современной смешанной общественно-экономической системе носит глобальный характер. Эта система начала складываться в передовых промышленных странах на рубеже 60-70-х годов на грани двух стадий общественного развития: высокоразвитого индустриализма и постиндустриальной цивилизации"[15].

Смешанная экономика - это, по сути, такая экономическая система, к специфике которой относится осуществление воспроизводственного процесса на основе системного подхода, объединяющего интересы государства и бизнеса, обеспечивая при этом и социальную устойчивость. Смешанная экономика - это не только разнообразие структурных элементов, форм и моделей ГЧП, но и их различная комбинация, в принципе обеспечивающая синергетический эффект. Таким образом, формируется смешанная социально-устойчивая экономическая формация, интегрирующая (за счет различных форм и моделей государственно-частного партнерства) государство и бизнес с социализацией экономической системы путем консолидации личных, общественных и государственных интересов[16].

Для реально функционирующей смешанной экономики, как базовой основы ГЧП, характерны диффузные процессы взаимопроникновения государственного и частного секторов на базе учета обоюдных интересов и гарантий, что и может обеспечить финансовый интерес бизнеса. В системе привлечения частных инвестиций существенную роль могут сыграть горизонтальные сетевые связи, сетевые формы взаимодействия государства, бизнеса и науки как в развитии инфраструктурных проектов, так и в модернизации

экономики. Как отмечает М. Дерябина, инвестиционный застой, связанный с неопределенностью модели развития, частично может быть уравновешен за счет более широкого развития горизонтальных связей в экономике[17].

Реализуя государственные стратегические цели, касающиеся национальной безопасности, включая социальную устойчивость, государство может вмешаться в корректировку направления развития всех субъектов рыночных отношений, в том числе государственно-частных предприятий и частных корпораций. В разных странах этот процесс протекает по-разному с учетом специфики страны, менталитета ее населения, уровня подготовленности высшего управленческого звена, состояния экономики, уровня инвестиционного развития и его востребованности на данном этапе отечественного развития.

Переход России к развитой смешанной общественно-экономической системе на базе ГЧП (при осознании роли этого процесса) может обеспечить стране радикальную трансформацию командной системы, реально реформировать которую так и не удалось после 90-х гг. прошлого столетия. При учете специфики сложившегося экономического и социального состояния нашего общества нацеленность его на развитие партнерских отношений с акцентом на их социализацию может стать тем направлением, которое обеспечит выход страны на траекторию экономического роста.

Новые идеи, новые формы управления, новые технологии, комбинации инвестиционных средств - все это в сфере интересов ГЧП, позволяющее обеспечить ускорение научных разработок и их оперативное внедрение в производство, и в итоге обеспечивает возможность активизировать конкурентные возможности ГЧП. Выступая на заседании Госсовета в сентябре 2014 г., Президент страны В.В. Путин, говоря об ускорении экономического развития, подчеркнул: "...Нужно максимально широко использовать инструменты государственно-частного партнерства, причем не только на федеральном, но и на региональном уровне".

[1] Россия в цифрах. 2014 / Росстат. М., 2014. С. 455, 457.

[2] Российский статистический ежегодник. 2012 / Росстат. М., 2012. С. 767.

[3] Следует учитывать, что инвестиции для своей отдачи требуют определенного времени, в зависимости от специфики вложений - годы, поэтому провалы инвестиционной активности по отдельным годам приводят к отрицательному влиянию на экономический рост в последующие периоды.

[4] *Акиндинова Н., Кузьминов Я., Ясин Е.* Российская экономика на повороте // Вопросы экономики. 2014. № 6. С. 15.

[5] *Мао Тяньцы.* Китай и Россия: развитие экономических реформ. М., 2003. С. 7, 12.

[6] *Пивоварова Э.П.* "Смешанная экономика" как результат рыночных преобразований в КНР // Экономическое возрождение России. 2008. № 1. С. 68.

[7] *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. М., 1999. С. 80.

[8] В целом по России темпы прироста ВВП составили: 2010 г. - 4,5 %, 2011 г. - 4,3 %, 2012 г. - 3,4 %, 2013 г. - 1,3 %; инфляция в 2012 г. - 5,1 %, в 2013 г. - 6,5 %, в 2014 г. прогнозируется на уровне 8 %.

[9] По имеющимся данным на момент публикации, "коррупция в финансовом выражении составляет 6 % ВВП. При 10 % наступает застой, а дальше уже паралич власти". Уже никого не шокируют признания того, что "коррупция стала нашей конституцией, а безответственность за нее - повседневной практикой" (Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России: материалы Всерос. науч. конф., Москва, 6 июня 2007 г. М., 2007. С. 47.)

[10] Сложившуюся российскую модель развития А. Бузгалин и А. Колганов характеризуют как модель позднего капитализма полупериферийного типа при господстве корпоративно-бюрократического отчуждения/присвоения (Присвоение ключевых прав собственности корпоративно-государственной номенклатурой // Альтернативы. 2014. № 1. С. 29).

[11] *Мизес Л. фон* Либерализм. Челябинск, 2007. С. 74.

[12] *Примаков Е.* Современная Россия и либерализм // Российская газета. 2012. 17 дек.

[13] *Леонтьев В.* К рынку под контролем государства // Экономика и жизнь. 1990. № 16. С. 6.

[14] *Самуэльсон П.* Экономика. М., 1964. С. 53.

[15] *Хавина С.А.* Многообразие типов смешанной экономики за рубежом // Вопросы экономики. 1993. № 1. С. 114.

[16] *Зельднер А.Г.* Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики. М., 2010. С. 34.

[17] *Дерябина М.* Инвестиционный потенциал горизонтальных связей в современной экономике // Роль институтов развития в привлечении инвестиций: сборник / под ред. А.Г. Зельднера, Р.А. Халтурина. М., 2014.

Поступила в редакцию 02.07.2014 г.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ДЕСТРУКТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В РОССИИ*

© 2014 Козлова Светлана Вячеславовна
доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Институт экономики Российской академии наук
117218, г. Москва, Нахимовский пр., д. 32
E-mail: svk1020@mail.ru

Рассмотрены деструктивные тенденции в управлении земельными отношениями в России. Предложен комплексный подход к формированию современной системы управления землепользованием, направленной на повышение эффективности использования земельных ресурсов в России.

Ключевые слова: земельные отношения, земельные ресурсы, национальное богатство, управление земельными отношениями, эффективность.

Возрастающей ролью земли в национальном богатстве страны, необходимостью повышения результативности использования земельных ресурсов в условиях современных мировых реалий обусловлена потребность создания эффективной системы управления земельными отношениями в России. Решение данной проблемы возможно только комплексно: через исследование теоретических проблем преодоления деструктивных тенденций в системе управления земельными отношениями в современной России, через обоснование методологических подходов повышения эффективности использования земельных ресурсов, через разработку практических предложений по совершенствованию их оценки, трансформации форм землепользования[1], применению земельной ипотеки[2], использованию преимуществ государственно-частных проектов[3].

В процессе земельных реформ стало очевидным: рыночные отношения не смогли реализовать в полной мере потенциальные возможности использования земельного ресурса. Более того, сегодня налицо деструктивные процессы в системе землепользования России - земли не используются по назначению или используются неэффективно: сокращаются площади сельскохозяйственных земель, находящихся в обработке, земельные участки в населенных пунктах, требующие дополнительных и, как правило, долгосрочных инфраструктурных вложений[4], не привлекают потенциальных инвесторов и не служат источником пополнения местных бюджетов. Земельные участки, на которых расположены предприятия, не стали для них активом, что ограничивает залоговые операции и привлечение дополнительных инвестиций для развития инновационно-ориентированной экономики[5]. Эти деструктивные тенденции формируются вследствие ошибок в реформировании, непродуманной приватизации, просчетов в структурных изменениях экономики, недооценки научно-технического прогресса и др.

В данных условиях система управления земельными ресурсами должна обладать дополнительной институциональной проработанностью, прозрачностью, гибкостью. Право собственности на землю, ее стоимость и использование, хотя теоретически являются независимыми, на практике тесно взаимосвязаны. Каждый компонент земли требует рационального управления. Система управления земельными ресурсами может обеспечивать порядок и стабильность в обществе через установление гарантий не только для землевладельцев и их партнеров, но и для национальных или международных инвестиционных и кредитных компаний, предприятий, а также для правительства. При этом каждая страна создает собственную систему управления недвижимостью, которая отвечает ступени ее экономического развития, общественным отношениям, историческим традициям, отношению к вопросам собственности и т.п., в которой регистрация прав относительно недвижимости является одним из важнейших ее элементов.

Система управления земельными ресурсами включает в себя: институты, посредством кото-

* Статья написана при поддержке РГНФ. Грант №14-02-00150.

рых формируются и регулируются экономические отношения между субъектами землепользования; информационную составляющую в виде кадастра недвижимости о правах собственности на землю и связанные с ней ресурсы, об их стоимости и использовании; механизмы привлечения инвестиций в использование земельных ресурсов с целью повышения их эффективности как для общества в целом, так и для отдельного инвестора[6].

Системы управления недвижимым имуществом (в это понятие входит земля как составляющая часть объекта недвижимости) в каждой стране имеют свои особенности и в то же время имеют много общего в подходах и основных принципах построения таких систем. В целом, можно отметить следующие основные характеристики систем управления:

1) система действует на основе тщательно разработанного законодательства;

2) существуют детально отработанные и законодательно закрепленные процедуры регистрации;

3) система является государственной и централизованной с делегированием некоторых полномочий на места;

4) в большинстве систем поддерживаются единые стандарты обмена данными;

5) текущие работы по поддержанию системы выполняются за счет самофинансирования, модернизация - при поддержке государства;

6) кадастровые системы постоянно изменяются с учетом изменения экономической ситуации;

7) реестры являются открытыми для публичного доступа (за некоторым исключением информации о стоимости и залоге).

Система управления земельными ресурсами может обеспечивать порядок и стабильность в обществе через установление гарантий не только для землевладельцев и их партнеров, но и для национальных или международных инвестиционных и кредитных компаний, предприятий, а также для правительства[7]. Задача управления земельными ресурсами страны состоит в создании такой системы институтов, которая способствовала и вынуждала бы землепользователей наиболее полно и рационально использовать естественное и экономическое (действительное плодородие почвы, сложившееся из естественного и искусственного плодородия, созданного под воздействием труда человека) плодородие земли, максимально использовать новейшие достижения науки и техники в целях получения наивысшей урожайности всех культур с наименьшими затратами на единицу продукции.

В настоящее время в России существует многоуровневая, разветвленная и сопряженная со смежными областями (налоговое, жилищное, градостроительство и пр.) система правового поля регулирования земельных отношений. В сложной и многогранной системе регулирования земельных отношений возникают и негативно действуют провалы в реализации функций принятых законодательных актов, а отсюда и формирование деструктивных тенденций как в землепользовании, так и в системе его управления. Как показало исследование, наиболее “узкие места”, не проработанные нормативными актами, имеют место на первичном земельном рынке государственных и федеральных земель при совершении сделок перевода категорий земель[8].

Одна из основных функций управления земельными отношениями - это защита интересов общества и государства при одновременном экономически выгодном использовании земельных ресурсов. Однако на сегодня складывается очень непростая ситуация с выполнением этой функции. Так, по данным Генеральной прокуратуры РФ, федеральные государственные унитарные предприятия несколько лет назад блокировали почти 1 млн неиспользуемых участков земли[9], что указывает на серьезные провалы в выполнении вышеназванной функции земельного законодательства. На наш взгляд, нейтрализация рисков и последствий от нанесенного ущерба в неэффективном использовании земель (которое включает, в числе прочего, и неиспользование земель) состоит в первую очередь в постоянном мониторинге эффективности использования земель. Мониторинг должен включать в себя и показатели землеотдачи, и показатели землеемкости продукции в промышленности и сельском хозяйстве. При этом оценка эффективности использования земли невозможна без выполнения промышленной концепции и программы развития АПК на новой инновационной основе.

Очень важным представляется ведение информационной базы по переводу земель в различные категории: какой ценности земля переводится, например, под строительство[10]. Это относится, прежде всего, к землям сельхозназначе-

ния. Также представляется важным внесение изменений в земельное законодательство в части механизма изъятия и продажи земли обанкротившихся предприятий.

Следующая функция земельного законодательства, которая должна неукоснительно выполняться, - это обеспечение законности и справедливости сделок с земельными участками, целевое назначение которых имеет большое социально-экономическое значение. В современном российском земельном законодательстве можно изменять категорию земель для реализации социально значимых проектов. Так, действующее законодательство разрешает переводить участок земель сельскохозяйственного назначения в земли поселений через процедуру его включения в черту населенного пункта[11]. Однако у нас отсутствуют критерии того, что является социально значимым проектом: жилье для малообеспеченных, которое укладывается в политику государства повышения условий жизни, или поселок дорогих особняков, которые не являются местом постоянного проживания их владельцев.

Последние изменения в земельном законодательстве призваны ускорить перевод земли из одной категории в другую и наделить регионы дополнительным правом самостоятельно решать эти вопросы. За последнее время это не первая попытка такого рода. Действительно, земельные участки должны быстрее выделяться строителям. Однако в строительном буме мало кто думает о том, какая по качеству земля идет под застройку, что получат в результате район и его жители, у которых появятся новые соседи. В данном случае целесообразно на федеральном уровне выработать и зафиксировать критерии социально значимых инвестиционных проектов, уточнить процедуру включения земель сельскохозяйственного назначения в черту города, а также обсудить возможность взимания реальных значимых платежей в местные бюджеты за использование плодородной земли в промышленных или жилых целях. На наш взгляд, взимание платежей в данном случае должно основываться на базе уточненной кадастровой стоимости земельного участка (с учетом поправочного коэффициента).

Исследование выявило нарушение прозрачности оборота наиболее значимых категорий земель. Этот принцип нарушается в части выполнения норм закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения: при переводе земель сельхозназначения используются различные механизмы как легального, так и нелегального характера для того, чтобы продать земли предпринимателям[12]. При этом механизмы перевода земель из сельскохозяйственных в прочие включают большую коррупционную составляющую. Как следствие, в последние годы происходит изменение целевого предназначения сельскохозяйственных угодий в больших масштабах. В условиях современных земельных отношений России целевая деформация не представляет пока очевидной социально-экономической опасности, поскольку сельхозугодия часто используются неэффективно, но защита сельхозугодий посредством законодательных ограничений необходима, в частности, в виде эффективно функционирующей системы зонирования, системы оценки земли, атакже в виде жестких контрольных санкций в процессе трансформации одних категорий земель в другие; и т.д.[13]

В целом по Российской Федерации наблюдается ежегодное сокращение площади земель сельскохозяйственного назначения, с 2009 г. уменьшение данного показателя составило 16,2 млн га. По сравнению с предыдущим годом площадь земель сельскохозяйственного назначения сократилась на 2,9 млн га[14].

Следует также отметить, что по состоянию на 1 января в период за 2009-2013 гг. в динамике изменений площади сельскохозяйственных угодий в составе земель сельскохозяйственного назначения наблюдаются лишь незначительные колебания. Структура распределения сельскохозяйственных угодий в их составе тоже сохраняется. Повсеместно отмечался добровольный отказ сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и других производителей сельскохозяйственной продукции от предоставленных им ранее земель, связанный с их неудовлетворительным экономическим состоянием. Как и прежде, ликвидировались сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства. При этом часто нерешенным оставался вопрос дальнейшей судьбы земельных участков. Вследствие этого в государственном кадастре недвижимости сведения о таких земельных участках продолжали учитываться как земли сельскохозяйственного назначения, используемые теми или иными юридическими и физическими лицами для сельскохозяйственного производства. По данным статистических наблюдений, общая

площадь земельных участков, ликвидированных в результате банкротства сельскохозяйственных организаций (принадлежащих по данным государственного кадастра недвижимости таким организациям), по состоянию на 1 января 2013 г. составила 16,6 млн га.

Также Земельным кодексом Российской Федерации допускается изъятие из земель сельскохозяйственного назначения сельскохозяйственных угодий для несельскохозяйственных целей при условии худшего их качества согласно кадастровой стоимости. За 2012 г. из земель сельскохозяйственного назначения по этой причине выбыло 110,4 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в том числе под строительство и расширение предприятий промышленности, транспорта, связи и иного назначения отведено 21,5 тыс. га сельскохозяйственных угодий, для расширения и строительства населенных пунктов - 35,6 тыс. га, предприятиям, организациям и учреждениям природоохранного назначения - 46,5 тыс. га, для других целей - 6,8 тыс. га. Кроме того, следует отметить, что в 2012 г. для расширения и строительства населенных пунктов было отведено 39,7 тыс. га земель различных категорий, из них 37 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения, в том числе 28,3 тыс. га пашни. Под строительство и расширение предприятий промышленности, транспорта, связи и иного назначения в 2012 г. было отведено 53,6 тыс. га земель различных категорий, из них 33 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения, в том числе 10,8 тыс. га пашни.

Вместе с тем ст. 7 Федерального закона от 21 декабря 2004 г. № 172-ФЗ "О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую" установлены условия и ограничения перевода земель сельскохозяйственного назначения для указанных целей. Однако, исходя из положений указанной статьи, земли сельскохозяйственного назначения, используемые для сельскохозяйственного производства, а также особо ценные продуктивные сельскохозяйственные угодья фактически не защищены от перевода в земли населенных пунктов для целей, не связанных с ведением сельского хозяйства, и перевода в земли промышленности и иного специального назначения, для целей строительства объектов транспорта и связи.

Следствием провалов в выполнении функций земельного законодательства является накопление негативных социально-экономических последствий рыночного оборота земли, что отрицательным образом сказывается на развитии российской экономики. Анализ сложившейся на сегодня системы правового регулирования земельных отношений и управления земельными ресурсами показал, что, к сожалению, часто доходность становится основным критерием выбора вариантов развития земельных отношений в ущерб основной задаче государства - поддержания основ жизнедеятельности людей. Аналогичные критерии применяются и при выборе инвестиционных проектов[15]. Последствия неправильных шагов в данной области могут быть разрушающими для российской экономики и общества в целом. В связи с этим возникает необходимость в принятии адекватных мер законодательного регулирования возникающих провалов. Риски в правовом поле приводят к отрицательным тенденциям на земельном рынке.

Таким образом, возможности для реализации потенциала земельных ресурсов зависят от институциональной среды, в которой функционирует экономический механизм. Институциональная среда может способствовать повышению эффективности использования земельных ресурсов, а может выступать и в качестве сдерживающего фактора. Вместе с тем экономический механизм нельзя считать абсолютно зависимым от состояния институциональной среды, ведь она функционирует и постоянно изменяется под воздействием экономических условий использования земельных ресурсов. При этом основным критерием эффективности управления должен выступать показатель, в котором рост налоговых поступлений должен сопоставляться с уровнем роста доходов землепользователя. Если один из компонентов критерия показывает снижение, то считать управление эффективным нельзя.

Обобщая результаты проведенных исследований, хотелось бы подчеркнуть, что совершенствование системы управления земельными отношениями, происходящее в стране, необходимо рассматривать через призму нейтрализации рисков, связанных как с проблемами сложившегося на сегодня землепользования, так и с формами и методами управления со стороны государства, в направлении внедрения смешанных форм землепользования с применением ипотеки, расширением функций арендных форм и использованием потенциала государственно-частного партнерства.

[1] См.: Привлечение частного капитала в производственный процесс: возможности и условия / А.Г. Зельднер [и др.]. М., 2013; Условия функционирования и эффективность использования инвестиционно-инновационных возможностей особых технико-внедренческих зон России / А.Г. Зельднер [и др.]; Российская академия наук, Институт экономики. М., 2012. Серия "Научные доклады Института экономики РАН".

[2] См.: *Зельднер А.Г.* Деструктивные тенденции и конструктивные возможности их преодоления в экономической системе России. М., 2013; *Козлова С.В.* Особенности земельного рынка России // Экономические науки. 2011. № 78. С. 187-190.

[3] *Козлова С.В.* Роль земельного фактора в федеральной целевой программе по жилью // Экономические науки. 2007. № 36. С. 11-15.

[4] *Осипов В.С.* Базовые предпосылки притока частных инвестиций // Вестн. Института экономики РАН. 2014. № 3. С. 118-126.

[5] См.: *Козлова С.В.* Законодательная основа регулирования рынка земли в России // Сегодня и завтра российской экономики. 2011. № 45. С. 79-85; *Осипов В.С.* Отраслевые и операционные конкурентные преимущества в международном разделении труда: матрицы структуризации промышленной политики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 26-33.

[6] *Козлова С.В.* Инновационно-инвестиционная привлекательность земли: методологические подходы // Экономические науки. 2012. № 96. С. 29-32.

[7] *Козлова С.В., Грибанова О.М.* Государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ: проблемы и перспективы // Вестн. Института экономики РАН. 2014. № 4. С. 176-184.

[8] Деструктивные тенденции в российской экономике и пути их преодоления в сферах, обеспечивающих потребительский спрос: науч. докл. / А.Г. Зельднер [и др.]. М., 2013.

[9] IRN.RU, информационная служба. 2011. 30 марта.

[10] *Ворожейкина Т.М.* Определение направлений развития компаний агробизнеса на основе карт стратегических групп // Экономика и управление. 2010. № 8. С. 65-68.

[11] *Ворожейкина Т.М.* Особенности конкуренции в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 2. С. 39-42.

[12] *Халтурин Р.* Развитие транспортной инфраструктуры: проблемы и возможности // Вестн. Института экономики РАН. 2012. № 6. С. 101-107.

[13] *Ширяева Р.И.* Деформации управления государственной собственностью // Экономические науки. 2013. № 100. С. 21-24.

[14] Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения / М-во сельского хозяйства РФ. 2013. URL: http://rosagroland.ru/monitoring/analitycs/311.

[15] Преодоление деструктивных тенденций в государственном управлении / А.Г. Зельднер [и др.]. М., 2014.

Поступила в редакцию 02.07.2014 г.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ (НА МАТЕРИАЛАХ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

© 2014 Берова Фаризат Жамаловна
доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук
360003, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, ул. И. Арманд, д. 37а
© 2014 Бакаева Зарета Рашадовна
кандидат экономических наук, доцент
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова
360030, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, пр. Ленина, 1в
© 2014 Думанова Аминат Хасановна
кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник
Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук
360003, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, ул. И. Арманд, д. 37а
© 2014 Яхутлова Марианна Леонидовна
кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник
Центр социально-политических исследований
Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук
117333, г. Москва, Ленинский пр., д. 32а
E-mail: berova@list.ru

Раскрыты региональные особенности миграционных процессов, исследованы возрастной и интеллектуальный состав выбывающего и прибывающего населения, выявлены проблемы и причины оттока молодежи. Предложены приоритетные направления в области миграционной политики на федеральном и региональном уровнях.

Ключевые слова: миграционные процессы, межрегиональная и международная трудовая миграция, рынок труда, уровень социально-экономического развития, миграционная политика.

В годы рыночных преобразований произошли серьезные изменения в экономике, в уровне жизни населения как в целом в России, так и в ее регионах. Наметились значительные диспропорции в уровне жизни населения, в оплате труда между европейской частью России и северными и приравненными к ним территориями, а также Северо-Кавказским регионом.

Происходящие в стране процессы трансформации в экономике оказали определяющее воздействие на развитие миграционной ситуации в России: кардинально изменились содержание, динамика, объемы, направления и структура внутренних и внешних миграционных потоков. Одним из факторов, оказывающих негативное влияние на современную миграционную ситуацию в стране, является избыточная концентрация мигрантов в густонаселенных центральных и южных районах России на фоне устойчивого сокращения численности населения в регионах Севера, Сибири и Дальнего Востока[1].

Проблема межрегиональной и международной трудовой миграции граждан Кабардино-Балкарской Республики (КБР) является крайне актуальной. Межрегиональная и международная трудовая миграция сопровождается потерей трудовых ресурсов для КБР. Следует отметить, что до 2008 г. Кабардино-Балкарская Республика входила в состав принимающих регионов России[2]. В последние годы в республике происходит существенное уве-

Таблица 1

Сведения о внешней миграции населения Кабардино-Балкарской Республики (2008-2012 гг.)

Год	Прибыло	Выбыло	Сальдо миграции	Соотношение численности выбывших к прибывшим, раз
2008	2592	4250	-1658	1,6
2009	2475	4074	-1559	1,6
2010	2303	4736	-2433	2,1
2011	2374	5068	-2694	2,1
2012	2241	6341	-4100	2,8

личение оттока населения (табл. 1), что приводит к постепенному сокращению численности населения. Среди категорий мигрирующих на первый план выдвигается проблема трудовой миграции молодежи, особенно молодых специалистов. Мигрируют в основном образованные, высококвалифицированные граждане в трудоспособном возрасте, не удовлетворенные оценкой и условиями труда, стандартами жизни. В результате республика теряет интеллектуальный потенциал, высокообразованных специалистов и в конечном итоге перспективы развития. Со временем ожидается усиление оттока молодежи, во-первых, в результате отсутствия сфер приложения труда, во-вторых, из-за низкого уровня заработной платы, в-третьих, вследствие отсутствия конструктивных мер по предотвращению наметившихся негативных тенденций как в области миграционных процессов, так и в сфере рынка труда[3].

Среди выбывших трудоспособное население (до 40 лет) составляет 3110 чел., или 49 %, а среди прибывшего населения 1149 чел., или 51,3 %. Следует отметить, что численность выбывающих в возрасте до 40 лет превышает численность прибывающих (в 2012 г. в 2,7 раза), что способствует ускорению и без того наметившегося старения населения.

Миграционный отток населения республики в 2,8 раза превышает число прибывающих. Убыль населения в основном происходит по причине внешней трудовой и академической миграции. Доля трудоспособного населения в республике постоянно сокращается в связи с убылью молодежи на заработки и учебу в другие федеральные округа (Центральный, Южный, Северо-Западный федеральные округа и др.)[4].

Данные выборочного обследования за 2002-2007 гг. показывают, что именно трудоспособное население в большей степени убывает (табл. 2). Это люди в возрасте от 20 до 49 лет. Их доля колеблется от 56,8 до 61,5 %. При этом их отрицательное сальдо имеет тенденцию к увеличению. Довольно высокой остается доля молодежи (16-29 лет) - от 39,5 в 2003 г. до 44,2 % в 2007 г. Особо следует выделить отток русскоязычного населения среди молодежи.

Таблица 2

Динамика внешней миграции Кабардино-Балкарской Республики по возрастному признаку (2002-2007 гг.), чел.

Население	Выбыло						Прибыло					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всего	4991	5289	5361	5251	5466	5665	2958	2986	2632	5618	2207	2748
В том числе:												
0-5	242	261	256	270	262	309	160	117	126	243	125	181
6-13	311	337	305	331	340	316	199	175	165	340	136	219
14	28	35	45	32	40	42	10	11	14	25	15	16
15	70	62	74	60	62	64	16	20	31	51	28	37
16	91	97	90	94	75	69	38	40	32	72	28	29
17	206	195	179	162	152	168	76	66	62	128	52	63
18-19	310	248	284	278	299	274	171	140	149	289	119	106
20-24	875	835	964	1002	950	1118	528	521	502	1023	431	477
25-29	610	712	728	724	792	873	336	313	322	635	272	331
30-39	713	854	795	827	911	873	430	471	358	829	353	446
40-49	641	643	657	622	598	619	343	405	335	740	241	315
50-54	195	244	241	205	243	228	158	151	114	265	92	147
55-59	99	136	158	146	188	186	83	108	81	189	95	98
60-64	182	173	129	99	96	105	125	126	67	193	37	46
65 и старше	418	457	456	399	458	421	285	322	274	596	183	237

Таблица 3

Удельный вес интеллектуальной миграции (2002-2007 гг.)

Население	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всего выбыло	**4991**	**5289**	**5361**	**5251**	**5466**	**5665**
В том числе высшее и среднее профессиональное (среднее специальное) образование	915	1039	1398	1380	1598	1433
Удельный вес интеллектуальной миграции	18,3	19,6	26,1	26,3	29,2	25,3

Рост трудовой мобильности населения имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Одной из отрицательных последствий является отток высококвалифицированного населения. Если в среднем по России за 2002-2007 гг. на интеллектуальную иммиграцию пришлось 19 %[5] всей иммиграции, то по республике эта цифра колеблется от 18,3 до 25,3 % (табл. 3).

Подавляющая часть иностранных граждан прибывают в республику по приглашению членов национальных диаспор, которые хорошо ориентированы и специализируются в определенных областях экономики.

В основной массе на территорию республики за 2012 г. иностранные граждане въезжали по следующим заявленным *целям визита:*

туризм - 49,1 % (1100 чел.); коммерческая - 23,1 % (518 чел.);

частная - 8,6 % (417 чел.); рабочая - 2,8 % (63 чел.); учебная - 5,5 % (24 чел.); служебная - 0,7 % (16 чел.); гуманитарная - 0,1 % (3 чел.).

По туризму прибывают в основном из Германии, Италии, США, Испании и Украины.

По основным странам выхода:

- прибывшие из стран дальнего зарубежья:

Турция - 83,3 % (1678 чел.), Сирия - 10,6 % (213 чел.), Иордания - 4,1 % (82 чел.), Ирак - 0,4 % (8 чел.), США - 1,5 % (30 чел.);

- прибывшие из стран СНГ:

Азербайджан - 38,6 % (63 чел.), Армения - 24,5 % (40 чел.), Казахстан - 12,9 % (21 чел.), Узбекистан - 7,9 % (11 чел.), Украина - 8,6 % (14 чел.);

Молдова - 2, Киргизия - 9, Грузия - 1 и Туркменистан - 2 чел. - все вместе составили всего лишь 8,6 % от общей численности прибывших.

На 1 января 2013 г. количество организаций, состоящих на учете в качестве приглашающей стороны, составляло 112, в том числе по отраслям экономики: строительство - 23, промышленность - 37, торговля - 18, образование - 5, благотворительность - 9, производство - 18, наука - 2 (рис. 1).

Трудовую деятельность иностранные граждане осуществляют в следующих сферах производства: строительство - 399, сельское хозяйство - 64, сфера услуг - 52, обрабатывающие производства - 74, оптово-розничная торговля - 25, научные исследования - 6, спорт - 8 (рис. 2).

На рынке труда республики сохраняется преобладание вакансий низкой квалификации с соответствующей оплатой труда от 10 до 12 тыс. руб., а также по профессиям в строительстве и промышленности с оплатой труда от 12 до 15 тыс. руб.

Миграционная убыль населения, особенно его трудоспособная часть, а также имеющиеся вакан-

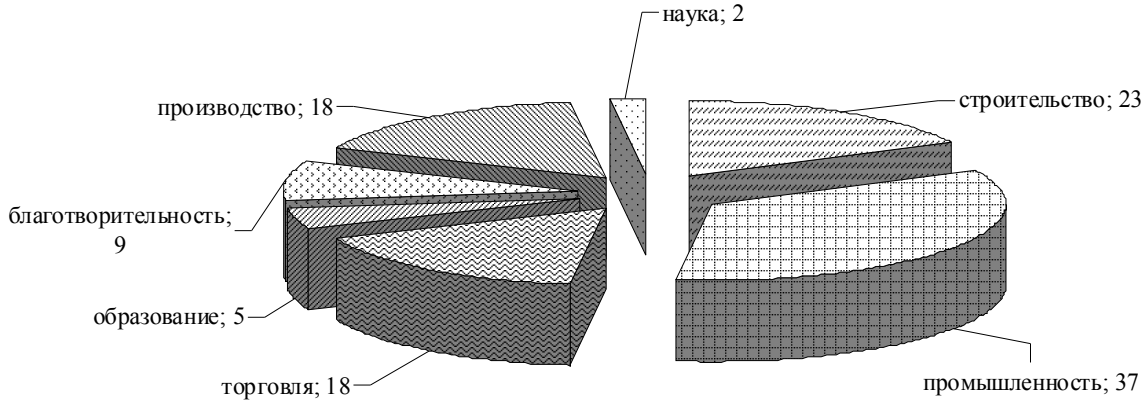


Рис. 1. **Количество организаций, состоящих на учете в качестве приглашающей стороны по отраслям экономики в 2012 г.**

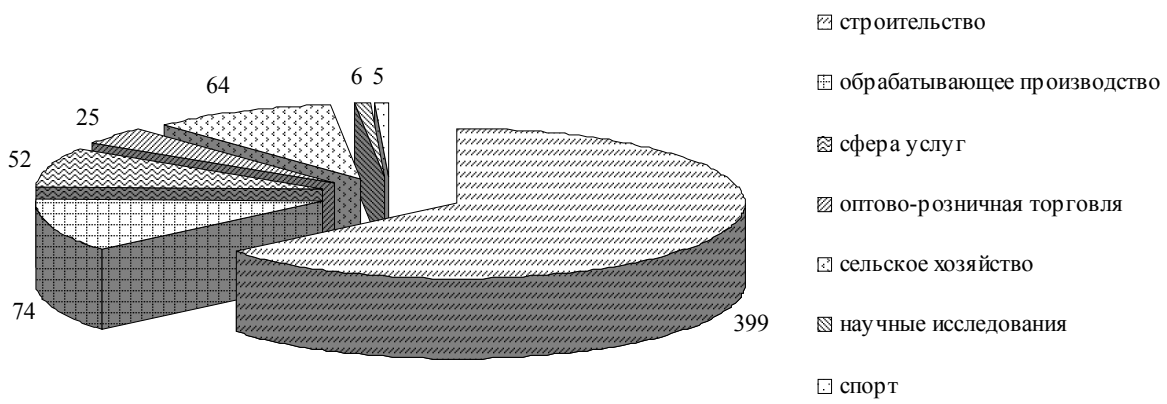


Рис. 2. **Распределение иностранных граждан по отраслям экономики в 2012 г.**

сии, которые не востребованы российскими гражданами, ведут к дальнейшему спросу и увеличению притока трудовых мигрантов из Центральной Азии и Закавказья при количественном преобладании первого. Основными факторами, влияющими на миграционные процессы, в КБР являются: географическая близость к странам исхода мигрантов (Узбекистан, Азербайджан, Казахстан, Таджикистан, Армения, Украина); большое различие в уровни жизни со странами исхода мигрантов; ситуация на рынке труда, которая дает возможность использования дешевого труда иностранных работников; социальная и политическая обстановка, создающая комфортные условия для пребывания иностранных граждан.

Выводы и предложения

Таким образом, анализ миграционных процессов свидетельствует о диспропорции и дисбалансе между выбывающими и прибывающими гражданами как по возрастному признаку, так и по образовательному. Во-первых, высокий отток молодежи (16-29 лет) и производительного населения (20-49 лет) - более 40 и 60 % - соответственно приводит к деформации в возрастной структуре населения. Во-вторых, в результате оттока наиболее образованной и дееспособной части населения и притока малоквалифицированной и неквалифицированной рабочей силы происходит опасность накопления малообразованной части молодежи и невостребованного количества рабочей силы - иностранцев.

Диспропорции, сложившиеся между потребностями рынка труда и структурой специальностей, по которым ведется подготовка в системе профессионального образования, создают серьезные преграды для реализации образовательного потенциала молодежи, ведут к росту ее безработицы. В этом плане необходимо обеспечить согласование программ образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования, объемов и профилей подготовки специалистов с реальными потребностями рынка труда. Необходимо принять меры по восстановлению средних специальных учебных заведений и обеспечению подготовки кадров рабочих профессий.

Особо следует отметить отсутствие взаимосвязи между миграционной политикой и концепцией социально-экономического развития как на региональном, так и на федеральном уровне.

Необходимо увязать развитие рынка труда в КБР с прогнозными данными по возрастной структуре населения, особенно производительных возрастов.

Регулирование миграционных процессов необходимо осуществлять с учетом социально-экономического развития республики, принимая действенные меры по ограничению и последовательному уменьшению притока населения в республику из стран СНГ и оттока населения из КБР, особенно высококвалифицированной молодежи.

Соотечественники, проживающие за рубежом, являются одним из наиболее важных (потенциальных) ресурсов иммиграции. Указом Президента РФ от 28 июня 2006 г. была принята Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом. Первоочередными регионами Российской Федерации, в которых будет реализовываться Государственная программа, были определены 12 субъектов РФ: Приморский, Хабаровский и Красноярский края, Амурская, Иркутская, Новосибирская, Тю-

менская, Калужская, Липецкая, Тамбовская, Тверская и Калининградская области. Программа направлена на переселение людей, оказавшихся после распада СССР за пределами РФ и желающих переселиться в Россию.

Следует отметить, что второй демографический провал ожидается в 2016-2030 гг., его последствия будут гораздо более тяжелыми, чем последствия демографического кризиса 1990-х гг.[6], в связи с чем особую актуальность приобретает исполнение данного указа.

В плане данного указа Президента РФ Кабардино-Балкарская Республика является уникальным регионом в России. Уникальность заключается в наличии огромной черкесской диаспоры.

Во исполнение Указа Президента РФ целесообразно: включить в Государственную программу Кабардино-Балкарскую Республику по возвращению на добровольной основе на исконную Родину черкесской диаспоры, проживающей за рубежом; создать специальные программы для переселения молодежи и молодых семей, поскольку они являются наиболее благоприятными мигрантами, в условиях старения населения в обозначенных субъектах, да и в России в целом.

Возвращение черкесской диаспоры будет способствовать не только предотвращению депопуляции и увеличению численности населения, но и вливанию дополнительных инвестиций в экономику республики, взаимообогащению культуры, укреплению экономических и политических связей между странами.

Таким образом, значительные преференции должны быть предоставлены соотечественникам.

Основная проблема миграционного законодательства РФ - это отсутствие систематизированного законодательства, направленного на обеспечение национальной безопасности страны, а также на преодоление негативных последствий миграционных процессов.

Для оптимизации миграционных процессов как на территории республики, так и по России в целом целесообразно рассмотреть на законодательном уровне вопросы оформления патентов. Достижение максимального экономического эффекта возможно при увеличении срока, на который выдается разрешение на работу (до 3 лет) с дифференцированной оплатой государственной пошлины в зависимости от срока действия разрешения. При разработке региональных государственных программ по регулированию трудовой миграции, в частности в Северо-Кавказском федеральном округе, необходимо учитывать национальный аспект, соблюдение оптимального соотношения между численностью мигрантов (порог) и субъектообразующими этносами.

Выявлено, что большинство работодателей выплачивают минимальную заработную плату и, соответственно, налог уплачивается с этой суммы. Указанное обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что часть денежных средств иностранные работники получают “в конвертах”. Для увеличения налоговых поступлений целесообразно установление фиксированной суммы налога (по аналогии с патентами), которую выплачивает работодатель за каждого привлеченного иностранного работника, независимо от установленной заработной платы (от 3 до 5 тыс. руб. в месяц). Указанная мера позволит обеспечить приоритетность трудоустройства граждан республики и увеличить поступления в бюджеты всех уровней.

Рынок труда в КБР является значимым социально-экономическим фактором, влияющим на миграционную обстановку в республике, так как республика является трудоизбыточным субъектом РФ. Федеральные законы не в полной мере учитывают региональные особенности, в частности реальные потребности рынка труда в регионах. Это создает опасность накопления в отдельных субъектах невостребованного количества рабочих рук иностранцев.

Приоритетными направлениями в области миграционной политики являются:

- взаимоувязка государственной миграционной политики с тенденциями социально-экономического и демографического развития регионов Российской Федерации на общероссийском уровне;

- открытость и доступность информации о миграционных процессах, действиях и решениях органов государственной власти и органов местного самоуправления;

- научная обоснованность и научное сопровождение мероприятий государственной миграционной политики Российской Федерации.

На региональном уровне в целях обеспечения устойчивого социально-экономического и демографического развития целесообразно следующее:

- защита национальных интересов и обеспечение безопасности в республике;

- государственная поддержка и социальные гарантии для образованной и квалифицированной молодежи в вопросах трудоустройства и жилищного обустройства;

- создание новых крупных производств, обеспечивающих возможно большее количество рабочих мест и достойную заработную плату;

- создание необходимых условий по возвращению и обеспечению занятости молодежи, содействие молодежному предпринимательству и усиление социальной поддержки молодежи;

- разработка и реализация мер по привлечению иммигрантов, прежде всего квалифицированных специалистов, создание эффективного механизма привлечения квалифицированных иностранных работников в секторе легальной занятости;

- содействие добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников - черкесской диаспоры, проживающей за рубежом.

Необходимо дальнейшее правовое оформление вопросов распределения компетенции между федеральными органами власти и органами власти субъектов Российской Федерации в области регулирования миграции в сторону предоставления больших полномочий региональным органам и, соответственно, больше ответственности.

Необходимы формирование региональной правовой базы регулирования миграционных процессов, отбор мигрантов в соответствии с потребностями в рабочей силе по регионам, сохранение баланса на рынке труда в возрастном, профессиональном и квалификационном разрезе и их трудовой и социальной адаптации.

Таким образом, миграционные процессы на сегодня имеют двоякую природу: с одной стороны, они есть результат экономической трансформации, с другой - они могут рассматриваться в качестве побудителей дальнейших социальных преобразований как в регионах приема, так и в регионах выезда.

---

[1] *Федотова М.Ф., Шойко И.С.* Современная миграционная политика Российской Федерации // Право и безопасность. 2010. Июль (№ 2 (35)).

[2] См.: *Берова Ф.Ж.* Использование результатов кластерного метода анализа в управлении миграционными процессами // Междунар. науч.-практ. конф. “Миграционные процессы на юге России: реалии, проблемы, перспективы”. Ростов н/Д, 2008; Классификация миграционных потоков и влияние информационной неполноты на их величину и структуру / Ф.Ж. Берова [и др.] // Россия: тенденции и перспективы развития: ежегодник. Вып. 4, ч. 1. М., 2009.

[3] *Берова Ф.Ж.* Макро- и микроэкономические проблемы рынка труда ЮФО: пути их решения // Всерос. науч. конф. “Проблемы и перспективы социально-экономического и научно-технологического развития южных регионов”. Ростов н/Д, 2009.

[4] Для определения причин оттока молодежи из республики Министерством образования и науки Кабардино-Балкарии и социологическим институтом КБГУ в I полугодии 2012 г. проводился социологический опрос среди молодежи от 18 до 29 лет, проживающей как в сельской местности, так и в городах. Согласно опросу, положительно оценивают жизнь в республике 32 % молодежи, отрицательно - 52 %. Однако с оптимизмом и надеждой смотрят в будущее более 60 %, с тревогой и неуверенностью - 10 %, при этом тревога и неуверенность в старших возрастных группах увеличивается до 20 %, а оптимизм снижается до 35 %.

[5] Демографические перспективы России // Материалы науч.-практ. конф. “Демографическое будущее России: проблемы и пути решения”. М., 2008. С. 17.

[6] См.: *Берова Ф.Ж., Ашабоков Б.А.* Об одном подходе и некоторых результатах прогноза демографических процессов региона // Экономическая наука современной России. 2011. № 4 (55); *Берова Ф.Ж.* Демографические волны 1980-х и 1990-х годов и пути преодоления демографического кризиса // Россия: тенденции и перспективы развития: ежегодник. Вып. 5, ч. 1. М., 2010.

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ЭЛЕМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

© 2014 Мухина Евгения Ринатовна
Пермский национальный исследовательский политехнический университет
614990, г. Пермь, Комсомольский пр., д. 29
e-mail:scancens@rambler.ru

Сформулированы направления, характеризующие терминологическое поле стратегического управленческого учета. Проанализированы подходы различных исследователей к определению категории "стратегический управленческий учет". На основе систематизации научных подходов дано авторское определение термина "стратегический управленческий учет". Приведена характеристика методов управленческого учета.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, стратегическое планирование, анализ, контроль, информационное обеспечение, методы.

Характерными чертами современной экономики являются стремительность, глобальность, оперативность, что обусловливает все возрастающую роль финансового планирования, как долгосрочного, стратегического, так и краткосрочного, оперативного. Формирование учетно-аналитической системы, способной удовлетворить требования оперативности, полноты, прозрачности, достоверности информации, предполагает постановку и ведение системы управленческого учета. Стремление сохранить устойчивость, укрепить конкурентоспособность неизбежно приводит к вопросу организации стратегического управленческого учета, направленного на оценку внешних факторов конъюнктуры рынка, стратегических изменений, финансового положения компании. Стратегический управленческий учет представляет собой важную ступень к разработке системы экономического управления, направленной на оптимизацию финансовых потоков организации, повышение уровня конкурентоспособности.

Теоретические и практические аспекты стратегического управленческого учета широко исследовались такими крупными зарубежными специалистами, как М. Бромвич, К. Друри, Д. Иннз, Р. Каплан, Р. Купер, Дж. Пирс, Р. Робинсон, К. Симмонс, К. Уорд и др.

Проблемы стратегического учета в отечественной литературе исследовались такими учеными, как И.Н. Богатая, В.Б. Ивашкевич, И.Г. Кондратова, И.Е. Мизиковский, О.Е. Николаева, В.Ф. Палий, Г.И. Пашигорева и др.

В научной среде нет единого мнения касательно терминологического поля понятия "стратегический управленческий учет". Ряд авторов рассматривают его через призму стратегического планирования, ряд других выделяют его в самостоятельное русло управленческого учета, третьи - отождествляют его со стратегическим менеджментом.

Рассмотрим мнения зарубежных исследователей относительно сущностной природы управленческого учета. Представления авторов по данному вопросу, дополненные выделением функций управления, приведены в табл. 1.

Согласно классификации функций управления, различают функции, которые призваны обеспечить организацию информационных потоков, и функции, которые определяют содержание информационных потоков. К первой группе функций относят представление информации, анализ и планирование. Ко второй - координацию, мотивацию и контроль[1].

При классификации функций управления используется принцип, учитывающий содержание процесса управления. Из него вытекают следующие функции управления: организация, мотивация, планирование, регулирование, контроль, учет, - которые связываются в единый процесс управления посредством коммуникации и принятия решений[2].

Выделение функций управления необходимо, поскольку управленческий учет выступает своего рода инструментом реализации функций управления.

Таблица 1

Подходы к пониманию сущности стратегического управленческого учета в отражении зарубежных авторов

№ п/п	Авторы	Определение	Функции управления
1	Атрилл П., Маклейни Э.	Стратегический управленческий учет - направление, призванное сосредоточиться, прежде всего, на внешних факторах и на оценке стратегических изменений[1)]*	Анализ
2	Бромвич М.	Стратегический управленческий учет - предоставление и анализ финансовой информации о рынках (на которых фирма продает свои продукты), затратах конкурентов, по структуре затрат и мониторинг стратегии предприятия и стратегий конкурентов на этих рынках в течение множества периодов[2)]*	Анализ, информационное обеспечение, планирование
3	Друри К.	Стратегический управленческий учет - перспективное направление управленческого учета, будущее развития данного вида учета[3)]*	Учет, планирование
4	Иннз Д.	Стратегический управленческий учет - предоставление информации, обеспечивающей принятие стратегических решений[4)]*	Информационное обеспечение, планирование
5	Каплан Р.	Стратегический управленческий учет - средство для обеспечения информацией, необходимое для того, чтобы поддерживать стратегические решения в организации[5)]*	Информационное обеспечение, планирование
6	Коад А.	Стратегический управленческий учет - возникающая сфера, границы которой строго не определены и расплывчаты[6)]*	Учет
7	Купер Р., Каплан Р.	Стратегический управленческий учет - область, необходимая для поддержки конкурентной стратегии[7)]*	Планирование
8	Симмонс К.	Стратегический управленческий учет - представление и анализ данных стратегического управленческого учета о бизнесе и его конкурентах, используемых для мониторинга и развития стратегии этого бизнеса[8)]*	Информационное обеспечение, анализ, планирование
9	Уорд К.	Стратегический управленческий учет - управленческий учет в контексте бизнес-стратегий, которые планируется внедрять или которые уже внедрены в организации[9)]*	Учет, планирование

[1)]* *Атрилл П.* Управленческий учет для нефинансовых менеджеров / пер. с англ. под ред. С.Л. Каныгина. Днепропетровск, 2003.

[2)]* *Bromwich M.* The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting, Organisations and Society. 1990.

[3)]* *Drury K.* Management Accounting Official Terminology. 2000 // Scarlett & Wilks. 2001.

[4)]* *Innes J.* Strategic Management Accounting // Handbook of Management Accounting. 1998. Gee. Ch. 2.

[5)]* *Kaplan R.S.* Management Accounting // J. of Management Accounting Research, USA. 1982.

[6)]* *Coad A.* Smart work and hard work: explicating a learning orientation in strategic management accounting // Management Accounting Research. 1996. December. Vol. 7. № 4. P. 387-408.

[7)]* *Cooper R., Kaplan R.S.* Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. 1988. September - October.

[8)]* *Summons K.* Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. 1982. № 12 (47).

[9)]* *Уорд К.* Стратегический управленческий учет: пер. с англ. М., 2002.

Анализ данных табл. 1 позволяет говорить о схожести определений М. Бромвича, К. Симмонса. Перечисленные авторы предлагают достаточно содержательные определения стратегического управленческого учета, делая акцент не только на функции информационного обеспечения, но и на функциях анализа и планирования. Вопросы информационного обеспечения и планирования подчеркивают в своих определениях Д. Иннз, Р. Каплан.

Ряд исследователей (К. Друри, А. Коад) дают, на наш взгляд, обобщенные определения стратегического управленческого учета, не выделяя его специфику.

Проанализируем определения стратегического управленческого учета, сформулированные отечественными исследователями (табл. 2).

На основе анализа данных табл. 2 можно сделать вывод о том, что большая часть специ-

Таблица 2

Подходы к пониманию сущности стратегического управленческого учета в отражении российских авторов

№ п/п	Авторы	Определение	Функции управления
1	Алексеева О.В., Николаева О.Е.	Стратегический управленческий учет - это комплексное направление управленческого учета, ориентированное на процесс принятия долгосрочных (стратегических) решений, в рамках которого предполагается тщательный анализ внешней бизнес-среды, где предприятие осуществляет свою деятельность[1)]*	Учет, анализ
2	Богатая И.Н.	Стратегический управленческий учет - глобальная модель информационной технологии, объединяющая в рамках единой системы финансовый и управленческий учет и обеспечивающая руководителей и специалистов предприятия производственной информацией для принятия эффективных решений, а также обеспечивающая инвесторов информацией для оценки деятельности предприятия[2)]*	Учет, информационное обеспечение, анализ
3	Глущенко А.В., Самедова Э.Н.	Стратегический управленческий учет - учет, направленный на представление высшему руководству оценочной информации о внешнем окружении с целью поиска и использования внутренних возможностей достижения устойчивой конкурентоспособности компании в долгосрочной перспективе[3)]*	Учет, информационное обеспечение
4	Ивашиненко Л.О.	Стратегический учет - учет, включающий в себя стратегический финансовый, стратегический налоговый, стратегический управленческий учет. Данные виды учета не являются автономными от финансового, налогового и управленческого учета, а находятся в тесном взаимодействии с ними[4)]*	Учет
5	Крылов С.И.	Стратегический управленческий учет - направление управленческого учета, в рамках которого формируется информационное обеспечение принятия стратегических управленческих решений[5)]*	Учет, информационное обеспечение
6	Маняева В.А.	Стратегический управленческий учет - процесс идентификации, измерения, накопления, подготовки, интерпретации и представления финансовой и нефинансовой информации для анализа внешней и внутренней среды организации, а также контроля над выполнением стратегии, на основании которой высшим руководством организации принимаются решения для достижения стратегических целей и в конечном итоге миссии организации, а инвесторы осуществляют оценку деятельности организации с точки зрения доходности капитала[6)]*	Информационное обеспечение, анализ, контроль
7	Никандрова Н.Г.	Стратегический управленческий учет - осуществляемый на предприятии процесс регистрации, обработки, анализа, подготовки информации, в большей мере имеющей санкционированный доступ и представления ее руководству для выработки управленческих решений по комплексному и перспективному развитию как предприятия в целом, так и его структурных подразделений и видов деятельности[7)]*	Информационное обеспечение, анализ

Окончание табл. 2

№ п/п	Авторы	Определение	Функции управления
8	Николаева О.Е.	Стратегический управленческий учет - форма управленческого учета, при которой основной акцент делается на информации, связанной с внешними факторами, влияющими на фирму. Однако наряду с этим надлежащее внимание уделяется и внутренней информации (в том числе и нефинансовой)[8)]*	Учет, информационное обеспечение
9	Пономарева Н.И.	Стратегический учет - учетная концепция, которая обеспечивает системный и комплексный подход к формированию учетно-аналитической системы в организациях, увязывает методологию и методику формирования данных, порядок взаимодействия видов учета, включенных в учетно-аналитическую систему с информационными потребностями различных пользователей[9)]*	Учет, информационное обеспечение
10	Суворова С.П.	Стратегический управленческий учет - учет, предметом которого является совокупность процессов производственно-хозяйственной деятельности, отражаемых в системе обобщения учетной информации, исходя из требований контроля, анализа, планирования, прогнозирования, руководства и управления, обеспечивающих принятие обоснованных, качественных и эффективных управленческих решений на этапах их разработки, принятия и оценки результатов[10)]*	Учет, контроль, анализ, планирование, организация, информационное обеспечение
11	Хахонова И.И.	Стратегический учет - учет, сущностью которого является информационное обеспечение стратегического менеджмента и, в частности, стратегически ориентированных управленческих решений[11)]*	Информационное обеспечение

[1)]* *Николаева О.Е., Алексеева О.В.* Стратегический управленческий учет. М., 2003.

[2)]* *Богатая И.Н.* Стратегический учет собственности предприятия. Ростов н/Д, 2001.

[3)]* *Глущенко А.В., Самедова Э.Н.* Концептуальные основы управленческого учета // Вестн. Волгоградского государственного университета. 2012. № 2 (21). С. 181-187.

[4)]* *Ивашиненко Л.О.* Развитие теории и методики стратегического учета в коммерческих организациях : дис. … канд. экон. наук. Мичуринск, 2008.

[5)]* *Крылов С.И.* Стратегический управленческий учет и его роль в управлении финансовыми потоками организации // Управленческий учет. 2005. № 3. URL: http://dis.ru/library/detail.php?ID=25993.

[6)]* *Маняева В.А.* Теоретические основы развития стратегического управленческого учета // Вестн. Самарского государственного экономического университета. 2010. № 1 (63). С. 47-51.

[7)]* *Никандрова Н.Г.* Организация системы стратегического управленческого учета на предприятии // Тр. Псковского политехнического института. 2010. № 14.2.

[8)]* *Николаева О.Е.* Управленческий учет. Изд. 4-е, доп. М., 2003.

[9)]* *Пономарева Н.И.* Методология формирования учетно-аналитической системы строительных организаций : автореф. дис. … д-ра экон. наук. М., 2009.

[10)]* *Суворова С.П.* Формирование стратегического управленческого учета на промышленных предприятиях: теория и методология : автореф. дис. … д-ра экон. наук. Орел, 2007.

[11)]* *Хахонова И.И.* Система стратегического учета: формирование и развитие. URL: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10000791.

алистов (И.Н. Богатая, А.В. Глущенко, Э.Н. Самедова, С.И. Крылов, В.А. Маняева, Н.Г. Никандрова, О.Е. Николаева, Н.И. Пономарева, С.П. Суворова, И.И. Хахонова) подчеркивают информационную направленность стратегического управленческого учета. При этом О.Е. Николаева, О.В. Алексеева делают акцент на изучении внешних факторов бизнес-среды, в то время как А.В. Глущенко, Э.Н. Самедова, В.А. Маняева говорят о необходимости учета как внешних, так и внутренних факторов.

Анализ основных определений стратегического управленческого учета позволил автору выделить ряд основных направлений (табл. 3) в характеристике термина:

1) стратегический управленческий учет как часть стратегического планирования, развития;

2) стратегический управленческий учет как отдельное направление управленческого учета;

3) стратегический управленческий учет как часть стратегического менеджмента.

Можно выделить общую черту, характерную для всех подходов: позиционирование стратегического управленческого учета как связующего звена между процессами стратегического развития и учета.

В то же время, на наш взгляд, исходя из приведенных определений стратегического управленческого учета, его концептуальную модель следует рассматривать шире, заложив в основы реализуемые функции управления: планирование, контроль, анализ, учет (см. рисунок).

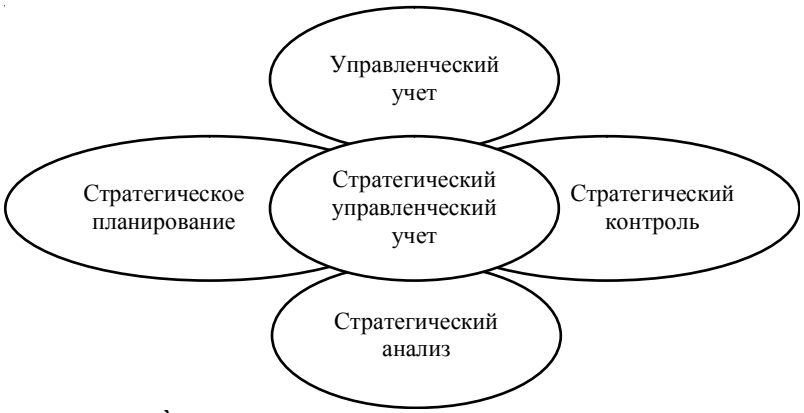
Предложенная модель указывает на взаимосвязь стратегического контроля, анализа, планирования с учетной системой организации и тем самым формирует место стратегического управленческого учета в общей системе управления предприятием.

Таблица 3

Анализ основных направлений в определении термина "стратегический управленческий учет"

№ п/п	Направление	Авторы
1	Стратегический управленческий учет как часть стратегического планирования, развития	Иннз Д., Каплан Р., Купер Р., Симмонс К.
2	Стратегический управленческий учет как отдельное направление управленческого учета	Друри К., Уорд К., Алексеева О.В., Николаева О.Е., Богатая И.Н., Глущенко А.В., Самедова Э.Н., Ивашиненко Л.О., Крылов С.И., Пономарева Н.И., Суворова С.П.
3	Стратегический управленческий учет как часть стратегического менеджмента	Атрилл П., Маклейни Э., Бромвич М., Маняева В.А., Никандрова Н.Г., Хахонова И.И.

С целью определения сущности стратегического управленческого учета считаем необходимым рассмотреть вопрос, связанный с использованием методов в управленческом учете, поскольку любой науке свойственно применение определенных методов. Большая часть исследователей (к примеру, М.А. Вахрушина, Т.П. Карпова) расценивают метод управленческого учета как совокупность различных способов и приемов, с помощью которых отражаются объекты управленческого учета в информационной системе фирмы[3].



Ðèñ. **Ìîäåëü ñòðàòåãè÷åñêîãî óïðàâëåí÷åñêîãî ó÷åòà**

Таблица 4

Методы стратегического управленческого учета

Методы стратегического управленческого учета	Методы финансового учета	Двойная запись, инвентаризация, документирование
	Статистические методы	Метод средних величин, метод группировки, индексный метод, сравнение, группировка и др.
	Математические методы	Линейное программирование, имитационное моделирование и др.
	Методы стратегического и оперативного планирования	Бюджетирование, нормирование
	Прочие методы	Система сбалансированных показателей, непрерывное прогнозирование, комплексное управление качеством и пр.

Другими словами, метод - способ достижения цели управленческого учета, состоящий из совокупности приемов теоретического и практического познания объекта управленческого учета[4].

Методы управленческого учета объединяют методы многих дисциплин. В силу этого они весьма разнообразны.

Л.О. Ивашиненко говорит об использовании в стратегическом управленческом учете элементов метода бухгалтерского финансового учета, бухгалтерского управленческого учета и специфических элементов метода, относя к последним стратегическое планирование, стратегический анализ, производные балансовые отчеты и другие формы стратегической отчетности, стратегическое позиционирование, сегментацию и системный анализ конкурентного окружения, стратегический аудит, прогнозирование, анализ ценностной цепочки.

Используемые стратегическим управленческим учетом методы отображены в табл. 4.

Анализ данных табл. 4 позволяет говорить о широком использовании методов различных дисциплин, позволяющем в итоге сформировать информационное обеспечение принятия стратегических управленческих решений.

На наш взгляд, на настоящее время следует говорить о стратегическом управленческом учете как отдельном самостоятельном направлении управленческого учета, с помощью которого реализуются базовые функции управления (учет, планирование, контроль, мотивация, организация, информационное обеспечение) в долгосрочном периоде для достижения стратегических целей организации, использующем для этого методы, присущие различным наукам.

Предложенная трактовка, в отличие от существующих:

- интегрирует управленческий функционал;
- определяет основную задачу стратегического управленческого учета как достижение долгосрочных целей организации;
- устанавливает применение методов различных наук, что позволяет принимать эффективные управленческие решения.

---

[1] *Волкова О.Н.* Управленческий учет: учебник. М., 2007.

[2] *Райн Б.* Стратегический учет для руководителя: пер. с англ. М., 1998.

[3] *Карпова Т.П.* Управленческий учет: учеб. для вузов. М., 2004.

[4] *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М., 2001.

Поступила в редакцию 02.07.2014 г.

ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

© 2014 Газаева Мадина Шараповна
кандидат экономических наук, доцент
© 2014 Энеева Мадина Николаевна
кандидат экономических наук, доцент
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
им. В.М. Кокова
360030, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, пр. Ленина, д. 1в
E-mail: salima@list.ru

Исследуются модели пространственного развития сельского хозяйства в контексте их эволюции и в зависимости от мирохозяйственных процессов. Дается описание моделей. Приводятся их страновые особенности. Предложены мероприятия по адаптации к современным российским условиям.

Ключевые слова: пространственное развитие, сельское хозяйство, мирохозяйственные процессы.

Обобщение хозяйственной практики указывает на то, что ее развитие формирует две фундаментальные особенности: цикличность и уплотненность. Цикличность характеризуется тем, что активность хозяйственной деятельности сменяется пассивностью и связана, очевидно, с ресурсами, которые находит хозяйственная деятельность. По мере освоения ресурса динамика снижается, первоначальный взрывной характер угасает, становится более спокойным, само развитие принимает не динамический, а пространственный характер. Другая особенность состоит в том, что хозяйственная деятельность как бы уплотняется; причем уплотняется она как в пространственном, так и в видовом измерениях. Характерным становится образование некоторых центров хозяйственной деятельности, в результате чего образуются различные конфигурации - концентрации и пустоты, называемые по-разному в зависимости от принятого контекста: центр-периферия[1], территориальные ареалы, узловые районы[2], город-село[3], точки роста и свободное пространство и т.д.[4] Для видового измерения характерно то, что снижается частота появления новых видов деятельности и образование своеобразной иерархии, когда один вид содержится в другом и в целом образуется некая иерархия отношений различных видов между собой.

Если посмотреть на хозяйственную практику со всех сторон и ракурсов, то можно отметить, что основным ее ресурсом является пространство[5]. Конечно, в процессе эволюции хозяйственной деятельности пространство имеет свойство сжиматься, уплотнятся. Хозяйственная практика, оттачиваясь, снижает потребность в пространстве. В результате опять же образуются центры концентрации, с высокой плотностью производственно-хозяйственной деятельности, характеризуемой высоким видовым разнообразием. Одновременно на освобожденных пространствах происходит снижение плотности хозяйственной деятельности и упрощение видового разнообразия.

Таким образом, для понимания природы и характера хозяйственной деятельности важное значение имеет пространственный фактор[6]. Пространственное развитие хозяйственной деятельности отражает не только пространственность, но и видовое разнообразие, эволюцию последней и сам характер хозяйственной деятельности, например, почему взрывной характер сменяется спокойным, почему активность сменяется постепенностью, почему на каком-то одном виде формируется многообразие, почему процесс видового разнообразия чем-то напоминает почкование и т.д. Исходя из этого изучение особенностей пространственного развития хозяйственной деятельности заслуживает особого внимания.

Обобщение истории пространственного развития сельского хозяйства и других отраслей реального сектора экономики позволяет выделить два рода факторов: одни - факторы, непосред-

ственно связанные с сельским хозяйством (преимущественно факторы сельскохозяйственного производства), которые оказывают воздействие на сельскохозяйственное производство, другие - факторы, опосредованно связанные с сельским хозяйством (преимущественно факторы организации сельского хозяйства), которые оказывают влияние на процесс организации сельского хозяйства как отрасли и вида деятельности. Причем интересно то, что первые действуют в рамках вторых, т.е. вторые выступают условием реализации первых, исходя из чего можно сделать вывод о большей значимости вторых, чем первых. Первые факторы имеют своеобразный технический характер, т.е. связаны с той или иной особенностью сельскохозяйственного процесса, тогда как вторые формируют весь сельскохозяйственный процесс.

Кроме названных особенностей, наблюдение позволяет отметить своеобразные точки бифуркации, в которых происходило: во-первых, изменение в сельском хозяйстве; во-вторых, рост сельскохозяйственного производства; в-третьих, изменения в организации сельского хозяйства. Наиболее значимыми бифуркациями в истории сельского хозяйства выступают: открытие новых территорий и урбанизация. В то же время следует заметить, что в разное время оба (и в особенности второй) названных процесса формируют свою особую метрику развития сельского хозяйства, связанную с появлением новых тенденций в урбанизации.

О том, что урбанизация оказала существенное влияние на сельское хозяйство как со стороны его организации, так и со стороны технологии производства, известно давно, и об этом написано достаточно много[7]. Но при этом, во-первых, урбанизация не рассматривается как самостоятельное явление и фактор развития сельского хозяйства, во-вторых, слабо разработана проблема современных процессов в сельском хозяйстве, связанных с урбанизацией и вызванных ею. Речь идет о влиянии урбанизации не на развитие мирового сельского хозяйства, а на раскрытие так называемых региональных или национальных особенностей, т.е. о влиянии особенностей мирового урбанистического процесса на развитие национального сельского хозяйства. Поэтому возникла объективная необходимость исследовать данный аспект более подробно.

В настоящее время наблюдаются две мировые тенденции в пространственном развитии сельского хозяйства, вызванные и связанные в той или иной мере с современным процессом урбанизации. Одна представляет новую архитектуру урбанистического развития пространства и характеризуется образованием городов-мегаполисов. Другая - упрощением сельского пространства. Объясним суть данных тенденций.

Образование городов само по себе осуществляет новую организацию (структурирование) социально-хозяйственного пространства[8]. Города, во-первых, меняют метрику социального и хозяйственного пространства, внося в них новые параметры и признаки; во-вторых, уплотняют хозяйственное пространство, создавая в нем особые точки или зоны с повышенной концентрацией людских, материальных, финансовых и прочих ресурсов; в-третьих, формируют потоки: транспортные, трудовые, людские, продуктовые, сырьевые и пр.; в-четвертых, создают новые связи и разрушают старые. В результате резкого повышения численности городов в средние века образовалась своеобразная городская культура и городское хозяйство, которое объединило хозяйственное пространство крупных, средних и мелких промышленных, культурных городов. Город оказался в центре хозяйственного и социального пространства. Вокруг городов стали формироваться специфические области, или пространства, в которых осуществлялась сельская жизнь. При этом сельское пространство хотя и подверглось влиянию города, но тем не менее оставалось относительно самостоятельным. Между городом и селом, между городским хозяйством и сельским хозяйством формируются многосторонние и многоуровневые системы хозяйственных, социальных, производственных, культурных и прочих отношений. В центре этих отношений находится город с его системой[9]. Но в результате действия данных тенденций все пространство оказывается разделенным на множество подпространств, которые представляют собой синтез, или симбиоз, городского и сельского хозяйств. Такая тенденция наблюдается в пространственном развитии до середины XX в. Несмотря на рост городов, особых изменений в пространственном развитии не происходит. Однако во второй половине XX в. в городском хозяйстве и системе урбанизации появляется новый феномен - города-мегаполисы. Мегаполисы вытягивают на себя рабочую силу и тем самым оголяют все прилежащее пространство, оставляя его без соответствующей

рабочей силы. Эти процессы не могут не оказывать свое, подчас негативное влияние на развитие традиционного сельского хозяйства. Дело в том, что модель традиционного сельского хозяйства, которая формировалась на протяжении веков и даже тысячелетий и которую оформили урбанистические процессы еще средних веков, состояла в своеобразной полицентричности пространства. В основе этих процессов начиная со средних веков находился город. Город выступал основным рынком потребления продовольствия, так как сам его не производил. Для обеспечения города продовольствием вокруг городов создавались огромные сельские пространства, главным занятием которых было производство сельскохозяйственной продукции, выступавшей в качестве сырья и материалов для производства продовольствия. (Размер сельского или окологородского пространства определялся не столько размером города, сколько возможностями самого сельского хозяйства производить продовольствие в нужном количестве.) Так в течение столетий развивалось сельское хозяйство. Однако во второй половине XX в. в урбанизации образуется новая тенденция - формирование городов-мегаполисов. Это коренным образом меняет и всю конфигурацию пространства вокруг таких объектов. Окружающее пространство мегаполисов, которое имеет преимущественно сельский или переходный (в виде средних и мелких городов) характер, не успевает снабжать данные объекты ни рабочей силой (мегаполисы требуют огромных объемов рабочих рук, они не в состоянии вовремя создавать рабочую силу нужного качества, так как последняя не успевает вызревать в той технологии, которая существует в последних), ни необходимыми объемами сырья и продовольствия. В результате образуется совершенно иная структура пространства.

Города-мегаполисы дают сигналы к формированию нового пространства вокруг себя. А поскольку вокруг городов, как правило, имеется сельская местность, а в ней в качестве определяющей отрасли выступает сельское хозяйство, сигналы поступают в сельское хозяйство. Речь идет о перестройке сельского хозяйства в соответствии с требованиями городов-мегаполисов. В основе проектирования современного сельского хозяйства должны лежать именно те тенденции, которые задают города-мегаполисы.

Обобщая различные взгляды и практику, а также исходя из высказанных выше положений об общемировых тенденциях в области пространственного развития, полагаем, что основными конструкциями такой модели должны быть: 1) не рассредоточение, а сосредоточение, концентрация сельского хозяйства в пространстве; 2) специализация сельского хозяйства в зависимости от наличия конкурентных преимуществ пространства; 3) формирование системных связей как между различными областями сельского пространства, так и между сельским хозяйством и городом-мегаполисом.

Если расшифровать данные признаки, то получается, что такое сельское хозяйство не может быть рассредоточенным в пространстве. Напротив, оно может и должно быть пространственно компактным. Но это означает формирование совершенно иной метрики у сельского хозяйства. Речь идет о том, что традиционные (сельскохозяйственные угодья, пахотные площади и т.п.) количественные параметры уже не играют той определяющей роли, которую играли еще в прошлом веке. Более того, они не являются уже даже второстепенными. Порой и весьма часто они мешают развитию. Поэтому выигрывает не то сельское хозяйство, которое располагает большими площадями сельскохозяйственных угодий и пахотных земель (площадь вообще играет вспомогательную второстепенную роль), а то, которое имеет развитые коммуникации между очагами или центрами (ядрами) высокоразвитого сельского хозяйства.

Концентрированное в пространстве сельское хозяйство может выступать как своеобразные кластеры, которые объединяют определенные производства до высокой степени концентрации в пространстве. И выигрывает тот, у кого этот уровень концентрации оказывается наивысшим. Но сельское хозяйство, в отличие от многих других отраслей, пространственно. И поэтому его пространственная концентрация связана с технологией производства сельскохозяйственной продукции. А как сказал в свое время К. Маркс, люди еще не изобрели способа ловить рыбу в водоеме, в котором ее нет. То же самое можно сказать относительно сельского хозяйства: люди еще не научились производить сельскохозяйственную продукцию без сельского хозяйства и его факторов, где основным фактором выступает пространство.

Практика показывает, что “борьба” сельского хозяйства с пространством и решение “проблемы пространства” для сельского хозяйства

связана с технологией производства сельскохозяйственной продукции. Как только люди находили новые технологические способы производства сельскохозяйственной продукции, так для сельского хозяйства элиминировалась проблема пространства. Так, на смену подсечно-огневой системе пришла система вспашки плугом, удобрения, орошения и т.п. Поэтому прогресс в технике и технологии сельскохозяйственного производства элиминирует влияние пространства, делает его менее значимым для развития сельского хозяйства.

Европейские страны давно столкнулись с данной проблемой - проблемой лимита свободных площадей, - и поэтому первыми стали развивать инновационное сельское хозяйство. Европа первой сформировала новое сельское хозяйство, в основе которого лежит не прежний традиционный фактор пространства, а преобразованное пространство. Дело в том, что сельскохозяйственное пространство представляют: земельные угодья, почвы, вода для орошения, сельскохозяйственные животные, сельскохозяйственные культуры, удобрения и т.д. Каждый из названных элементов для сельского хозяйства представляет признак его пространства. Почвы нельзя отделить от земельных угодий. Воду - от орошения. Земельные угодья - от солнечной радиации, осадков, ветров и т.д. Однако можно составить различную комбинацию путем искусственного добавления или вычленения из данной совокупности различных составляющих. Происходит или уплотнение, или же разряжение сельскохозяйственного пространства. В отличие от того, какое это пространство, определяется ценность самого сельского хозяйства. Поэтому в конечном счете управление сельским хозяйством представляет собой управление сельскохозяйственным пространством, т.е. создание путем вычленения одних и внесения других, а также изменения очередности различных признаков за счет компоновки метрики пространства.

Исходя из данных положений есть так называемое естественное сельскохозяйственное пространство и есть искусственное сельскохозяйственное пространство. Первое представляет собой пространство, на котором ведется сельскохозяйственная деятельность на основе существующих природно-климатических, погодных, технических, технологических и прочих факторов, которые люди получают на данный момент, не внося в них изменений. Искусственное пространство предполагает изменения в основных параметрах, признаках сельскохозяйственного пространства. Речь идет об изменениях в области ландшафта, почвы и т.п., которые осуществляют люди в процессе своей хозяйственной деятельности на той или иной территории.

Люди таким образом вносят определенные инновации как технического, технологического, так и организационного характера на определенной территории. Затем эти инновации постепенно распространяются по всей планете. И там, где общества столкнулись с дефицитом свободных площадей и, в целом, с дефицитом пространства, стало развиваться инновационное сельское хозяйство. Но там, где, как у нас в России и в других странах, имеются большие свободные площади, сельское хозяйство все еще остается преимущественно традиционным.

Качественный скачок, который должен превратить сельское хозяйство России из рядового и, в целом, достаточно слаборазвитого, высокодотационного и убыточного в высокоиндустриальный инновационный сектор национальной экономики, может обсуждаться в двух смыслах: 1) как одно из проявлений макроэкономической проблемы становления новых, организующих социально-экономический процесс форм и образований; 2) как составляющая практической экономической политики нынешней власти, направленной на поиск наиболее эффективных технологий решения насущных национальных проблем с точки зрения мировой долгосрочной конъюнктуры. И в этой связи, пожалуй, ни в одном случае вопросы общетеоретического характера не переплетаются настолько тесно с вопросами повседневности, как в проблеме пространственного развития сельского хозяйства. Фактически теоретическая интерпретация социально-экономического процесса, связанного со становлением эффективного конкурентного сельскохозяйственного кластера как вектора (а быть может, матрицы) модернизации региональных хозяйств, кодирует практические шаги власти и предопределяет развитие событий в области как самого сельского хозяйства, так и региональных экономик на многие годы вперед. Поэтому вопросы теории ставятся во главу угла. Дело в том, что такого рода преобразования еще никогда и никем не осуществлялись. По-видимому, по масштабам данная проблема сопоставима единственно с проблемой

отмены крепостного права. Обе модели касаются развития аграрного сектора национального хозяйства. Правда, в нынешней речь идет о создании технологически нового сельского хозяйства, тогда как в тот период речь шла, преимущественно, об организационном факторе. Кроме того, в тот период сельское хозяйство в силу объективных причин выступало доминирующей отраслью национального хозяйства. Сейчас этого нет. Хотя с сельской местностью и с сельским хозяйством в той или иной форме связана жизнь более половины населения страны, но сельское хозяйство нынче не выступает доминирующей отраслью.

[1] *Грицай О.В., Иоффе Г.А., Трейвиш А.И.* Центр и периферия в региональном развитии. М., 1991.

[2] См.: *Родоман Б.Б.* Территориальные ареалы и сети. Смоленск, 1999; *Его же.* Узловые районы // Теоретическая география. М., 1971

[3] *Каганский В.* Россия. Провинция. Ландшафт // Отечественные записки. 2006. № 5.

[4] *Гранберг А.Г.* Об идеях Августа Леша по пространственной организации хозяйства: оценки советских экономистов и географов. Препринт / Ин-т экономики и организации промышленного производства СОАН СССР. Новосибирск, 1986.

[5] *Чекмарев В.В.* Экономическое пространство как объект и предмет экономической науки // Философия хозяйства. 2000. № 3.

[6] *Анимица Е.Г., Сухих В.А.* Пространственно-временная парадигма в социоэкономике: региональный аспект. Пермь, 2007.

[7] См.: *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм: в 3 т. М., 1996; *Нефедова Т.Г.* Пространственная эволюция сельского хозяйства в XX веке // Природопользование и устойчивое развитие: Зарубежный опыт и проблемы России. М., 2006. Вып. 3. С. 230-250.

[8] См.: *Хореев Б.С.* Проблемы городов. М., 1975; *Глазычев В.Л.* Социально-экологическая интерпретация городской среды. М., 1984.

[9] См.: *Божё-Гарнье Ж., Шабо Ж.* Очерки по географии городов М., 1967; *Форрестер Дж.* Динамика развития города. М., 1974.

Поступила в редакцию 03.07.2014 г.

ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

© 2014 Биттиева Лейла Хажбикеровна
кандидат экономических наук
© 2014 Бозиева Юлия Геннадьевна
кандидат юридических наук, доцент
© 2014 Чапаев Ахмат Борисович
кандидат технических наук
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.В. Кокова
360030, Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик, пр. Ленина, 1в
E-mail: salima@list.ru

Опыт реализации основ местного самоуправления в России свидетельствует о нерешенности ряда важнейших проблем, сдерживающих как развитие основных институтов местного самоуправления, так и использование в полной мере его демократического потенциала. До настоящего времени действующее законодательство недостаточно полно регулирует основы финансовой и экономической деятельности муниципальных образований, в том числе по причине его противоречивости. Решению или попытке решения указанной проблемы посвящена данная работа.

Ключевые слова: государственная политика, концепция, муниципальное образование, местное самоуправление, хозяйственная деятельность.

Сегодня создание стабильной нормативной основы экономической и хозяйственной деятельности муниципальных образований является одним из ключевых положений государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации. Проблемы формирования правовых основ финансовой и экономической деятельности самоуправления как никогда остро встали перед Россией после ратификации Европейской хартии местного самоуправления (Страсбург, 1985).

До сих пор действующее законодательство недостаточно четко регулирует вопросы финансово-экономической деятельности муниципальных образований, в том числе по причине его неполноты и противоречивости. До настоящего времени отсутствуют федеральные законодательные акты, обеспечивающие реализацию конституционных норм, касающихся муниципальной собственности на землю, государственных минимальных социальных стандартов и т.д. Острой проблемой остается правовое обеспечение финансовой самостоятельности местного самоуправления.

В современный период развития российской государственности финансовая самостоятельность местного самоуправления гарантируется конституционным правом муниципальных образований самостоятельно формировать и использовать собственные материально-финансовые ресурсы. Примечательно то, что принцип финансовой самостоятельности местного самоуправления отдельно подчеркивается законодательством субъектов Федерации и муниципальными нормативно-правовыми актами.

Таким образом, финансовая самостоятельность производна от конституционного принципа самостоятельного осуществления местного самоуправления.

Согласно ст.132 Конституции РФ, органам самоуправления гарантируется право самостоятельного процесса по формированию, утверждению и исполнению местного бюджета, установлению местных налогов и сборов. При этом формирование и использование местных финансовых ресурсов основываются на государственной финансовой поддержке, ибо каждое муниципальное образование имеет конституционное право на получение в процессе бюджетного регулирования средств из федерального бюджета и средств из бюджета субъекта Федерации.

Важной гарантией реализации рассматриваемого принципа являются конституционные по-

ложения о финансировании осуществления государственных полномочий, которыми могут наделяться законом органы местного самоуправления, и о компенсации дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти.

Реализация ст. 132 Конституции РФ (общеконституционной нормы), закрепляющей финансовую самостоятельность местного самоуправления, возможно, не ведет к возникновению конкретного правоотношения, но обязательно осуществляется в рамках так называемого общего правоотношения, которое занимает в механизме конституционного регулирования значительное место и может рассматриваться как конституционное[1]. Отрицание общего конституционного правоотношения, по мнению В.А.Ржевского, равносильно отрицанию нормативности важнейших положений Конституции[2].

Характерной чертой конституционно-правовых норм, закрепляющих финансовую самостоятельность местного самоуправления (муниципальной публичной власти), является их особое место и роль в системе юридических правоустановлений. Конституционно-правовые нормы в качестве базовых составляют фундамент, на основе которого возникают, изменяются и прекращаются финансовые отношения (муниципальные финансовые отношения), ибо конституционные нормы вытекают из общих начал политического, социального и экономического устройства публичной власти. Государственно-правовые (конституционные) нормы играют определяющую роль по отношению к автономному (самостоятельному) использованию, распределению и накоплению муниципальных финансовых ресурсов.

Кроме того, действующее российское законодательство считает муниципальные (публично-правовые) образования самостоятельными, особыми субъектами права, существующими наряду с юридическими и физическими лицами[3].

Финансовая самостоятельность местного самоуправления, являясь составной частью экономической самостоятельности местной власти, по мнению И.И. Овчинникова, обусловлена тем, что органы самоуправления обладают фактической властью лишь при наличии финансовых средств, которые принадлежат им на праве муниципальной собственности[4].

Обращаясь к опыту зарубежных государств, можно заметить то, что в странах с федеративным устройством вопросы финансового обеспечения местного самоуправления находятся в ведении регионов, однако прочные демократические традиции позволяют осуществлять их правовое регулирование без ущемления финансовой самостоятельности местных органов самоуправления[5].

Опыт реализации концепции местного самоуправления в нашей стране свидетельствует о нерешенности ряда крупных проблем, сдерживающих как развитие основных институтов местного самоуправления, так и использование в полной мере его демократического потенциала.

В частности, правовой основой деятельности муниципальных образований и их органов являются Конституция РФ от 1993 г., Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон об общих принципах организации местного самоуправления в РФ и т.д. Текстуальный анализ государственно-правовых и гражданско-правовых актов свидетельствует о том, что между ними существуют серьезные противоречия. Поэтому в настоящее время в связи с уточнением перечней вопросов местного значения, решаемых муниципальными образованиями различных уровней, особую актуальность приобрели проблемы формирования такой экономической основы местного самоуправления, особенно в части ее материально-ресурсной составляющей, которая была бы адекватна новым задачам и обеспечивала успешную деятельность муниципальных образований.

Правовая конструкция, примененная в Федеральном законе “Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ” (ч. 1 ст. 2, ст. 34-38), позволяет рассматривать органы муниципального образования как нечто обособленное, как самостоятельных субъектов в системе муниципально-правовых отношений. Происходит путаница, их называют органами местного самоуправления. Было бы корректнее называть их органами муниципального образования, действующими от имени муниципального образования не в своих интересах, а в интересах населения.

Бесспорно, что муниципальная власть - одна из форм единой публичной власти народа России. Однако это особая власть. Властные полномочия для местного самоуправления не цель, а средство по обеспечению самодостаточности. Только в этом случае институт местного самоуправления приобретет для государства дополнительную силу.

Муниципальное образование, как и семья, - ячейка общества. В связи с этим стоит подумать об уравновешивании интересов муниципальных образований и частных лиц. В свое время представители Союза российских городов отмечали, что "многое в отношениях между государственной властью и самоуправлением встанет на место, если, скажем, относиться к городу как к семье, защищать его права как права частного лица, и главное - надо уравновешивать интересы"[6].

Существенной корректировки и развития правовой регламентации статуса муниципального образования требует не только гражданско-правовое законодательство, но и конституционное. Прежде всего это касается судебной защиты прав местного самоуправления. Распространение на публично-правовое образование норм, приемлемых для граждан и их объединений (в соответствии с ч. 4 ст. 125), следует признать вынужденным и не снимающим необходимости внесения изменений в Федеральный конституционный закон о Конституционном Суде РФ.

Организация хозяйственной деятельности и участие в ней являются неотъемлемым правом муниципальных образований в качестве субъектов гражданско-правовых отношений. Также важно отметить, что местное самоуправление - это публичная власть, в связи с чем участие в хозяйственной деятельности осуществляется с определенными ограничениями, которые закреплены правовыми актами, вытекающими из сути государственной власти. Для решения своих вопросов на местном уровне органы местного самоуправления вправе организовать хозяйственные отношения и участвовать в них. Как участники властно-правовых отношений, муниципальные образования обладают ограниченной правоспособностью. Они вправе заниматься хозяйственной деятельностью исключительно в целях решения вопросов, прямо установленных в соответствии с Федеральным законом "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ", с уставами муниципальных образований (в зависимости от типа муниципального образования, соответственно, - ст. 14, 15 или 16)[7].

В соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 г. "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ" решение значительной части вопросов местного значения, связанных с необходимостью организации хозяйственной деятельности, возлагается на создаваемые муниципальные образования. На данном этапе необходимо принять меры, обеспечивающие условия для самостоятельного решения ими вопросов местного значения, которые в значительной степени требуют использования гражданско-правовых механизмов.

В целях обеспечения непрерывности предоставления муниципальных (в частности, коммунальных) услуг необходимо создание соответствующих правовых, материальных и организационных условий для надлежащего решения вопросов местного значения. Муниципальные образования должны в обязательном порядке безвозмездно получить (путем перераспределения) объекты государственной собственности и муниципальной собственности районов. Это позволит им самостоятельно решать вопросы на поселенческом уровне. Субъектам РФ следует принять меры по оформлению собственности и осуществлять правовую и методическую поддержку при решении поставленных вопросов на местном уровне.

Не является обязательным условием при решении вопросов местного значения организация и осуществление хозяйственной деятельности только путем создания собственных хозяйствующих субъектов (предприятий и учреждений). Существует множество путей решения таких проблем на местном уровне: заключение договоров на оказание услуг и выполнение работ с частными хозяйствующими субъектами, с государственными хозяйствующими субъектами, оказывающими соответствующие услуги, организация межмуниципальной хозяйственной кооперации путем заключения межмуниципальных соглашений и создания межмуниципальных хозяйственных обществ, создание собственных хозяйствующих субъектов в любых, не запрещенных законодательством формах.

Муниципальные образования имеют право создавать собственные хозяйствующие субъекты для непосредственного решения местных вопросов. Кроме того, юридические лица с участием муниципальных образований могут, в принципе, создаваться в любых организационно-правовых формах, предусмотренных гражданским законодательством, - как коммерческих предприятий, так и некоммерческих организаций. Учредителем соответствующих хозяйствующих субъектов являются муниципальные образования, а органы местного самоуправления выступают от их имени.

Муниципальным образованиям следует принимать меры к развитию частного предпринимательства и конкуренции в сфере услуг, оказываемых на муниципальном уровне. Важное значение имеет применение конкурсных механизмов размещения муниципального заказа, независимого отбора исполнителей и подрядчиков на обслуживание коммунальной инфраструктуры, в частности. Важно не допускать оказание услуг органами местного самоуправления и организациями, находящимися в муниципальной собственности, при возможности совершить соответствующую услугу субъектами рынка.

Необходимо установить единые, прозрачные правила тарифного регулирования на монопольные муниципальные услуги. Уровень тарифного регулирования должен быть сообразным уровню ответственности за решение вопросов местного значения. Тарифы на муниципальные услуги должны быть стабильными, покрывать обоснованные издержки на производство услуг и учитывать необходимость не только содержания и эксплуатации, но и развития инфраструктуры, являющейся, как правило, муниципальной собственностью.

В целях оптимизации решения вопросов местного значения, связанных с предоставлением муниципальных услуг и организацией хозяйственной деятельности, органам местного самоуправления необходимо изучить и широко использовать на практике механизмы межмуниципального сотрудничества, предусмотренные Федеральным законом "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ", а также зарубежный опыт межмуниципальной кооперации. Следует иметь в виду, что межмуниципальная кооперация особенно важна для небольших поселений, ибо позволяет гораздо эффективнее и ответственнее организовать решение вопросов местного значения, не передавая их другим уровням власти.

На уровне нашей страны важно урегулировать участие муниципальных образований в гражданских правоотношениях, в том числе в создании хозяйствующих субъектов, выработав единую политику в этих вопросах, в организации межмуниципальной кооперации и решении иных вопросов хозяйственной деятельности.

---

[1] *Морозова Л.А.* Конституционное регулирование в СССР. М., 1985.

[2] *Ржевский В.А.* Особенности советских конституционных норм // Правоведение. 1977. № 6. С. 26.

[3] *Модин Н.* Муниципальная собственность как экономическая основа местного самоуправления // Российская юстиция. 2002. № 3. С. 23.

[4] *Овчинников И.И.* Финансы местного самоуправления: проблемы укрепления доходной базы // Хозяйство и право. 1999. № 9. С. 125.

[5] См.: Бюджетное устройство в РФ / О. Кузнецова [и др.]. М., 1997. С. 71; *Баранова К.К.* Местное самоуправление и бюджетный федерализм в Германии. М., 2000.

[6] *Сердюков И.* Уравновешивать интересы // Российская Федерация. 1994. № 2. С. 37.

[7] Федеральный закон от 6 окт. 2003 г. №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (ред. от 4 окт. 2014 г.).

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ

© 2014 Дёмин Александр Васильевич
доктор экономических наук, профессор
© 2014 Строкач Юлия Валентиновна
Московский государственный строительный университет
129337, г. Москва, Ярославское шоссе, д. 26
E-mail: demin@subsident.ru, strokatch.yulia@yandex.ru

Представлен примерный перечень мероприятий, направленных на то, чтобы снизить затраты в процессе осуществления строительно-монтажных работ. В качестве основного мероприятия выступает снижение себестоимости как основной фактор получения плановой и сверхприбыли.

Ключевые слова: строительно-монтажные работы, себестоимость, расходы, затраты, сметная себестоимость, плановая себестоимость.

В качестве важного фактора, который способствует повышению степени эффективности строительного производства и инвестиций, выступает снижение себестоимости строительно-монтажных работ.

Для обеспечения определенного уровня снижения сметной себестоимости необходима разработка организационно-технических мероприятий. Другими словами, будут установлены специальные возможности для того, чтобы существенно снизить производственные издержки посредством измерения планового объема, а также структуры строительно-монтажных работ, наряду с увеличением показателя производительности труда, экономичного использования материалов и сырья, а также снижения заготовительно-складских и транспортных расходов. Важное внимание также уделяется улучшению использования машинного парка, уменьшению простоев и увеличению сменности работы.

Так, можно определить уровень снижения сметной себестоимости по определенным статьям расходов, которые предусмотрены в смете. Однако часть затрат строительного предприятия будет возмещаться за счет застройщика сверх договорной сметной себестоимости, появляется необходимость соблюдать сопоставимость плановой себестоимости и фактических расходов. Соответственно, плановая себестоимость строительно-монтажных работ будет исчисляться посредством исключения сумм плановых накоплений из договорной сметы и заданий по снижению сметной себестоимости данных работ, а также путем добавления компенсационных сумм, которые причитаются с застройщика свыше сметной стоимости.

Для лучшего понимания уточним, что себестоимостью строительно-монтажных работ выступают затраты на производство строительно-монтажных работ, которые выражены в денежной форме. За счет сметной себестоимости можно охарактеризовать величину затрат на производство данных работ, предусмотренных в смете. Кроме того, она будет несколько меньше в сравнении со сметной стоимостью на величину плановых накоплений, которые составляют 2,5 % к сметной стоимости от прямых затрат и накладных расходов. Данная величина будет соответствовать 2,44 % сметной стоимости работ.

Отличие плановой себестоимости от сметной заключается в том, что в ее составе - компенсации и дополнительные затраты, в сметах не учитывающиеся. Они вызваны изменением цен на определенные материалы, увеличением ставки заработной платы и пр. Кроме того, в такую себестоимость не будут включены плановые накопления и экономия от снижения себестоимости, которая устанавливается планом на данный период.

Плановой себестоимостью определяется уровень затрат, который необходим для того, чтобы получить предусмотренную планом прибыль.

Под фактической себестоимостью понимается сумма затрат, произведенных для того, чтобы осуществить строительно-монтажные работы. Определить экономию, полученную за счет

снижения себестоимости, можно посредством разницы между затратами на строительство, за вычетом компенсаций и сметной стоимости данных работ, не учитывая предусмотренные компенсации.

Снижение себестоимости по сравнению со сметной себестоимостью обладает важным народнохозяйственным значением.

Снижение себестоимости выступает в качестве обобщающего экономического показателя подрядных предприятий. Он будет отражать результаты, полученные от хозяйственной и производственной деятельности.

Более того, снижение себестоимости является важным фактором для образования плановой и сверхплановой прибыли, а также источника средств, который необходим для того, чтобы поощрять материально сотрудников подрядных предприятий.

В качестве основных факторов, направленных на снижение себестоимости, выступают:

- рост производительности труда. В основном на основе строительной индустриализации;
- уменьшение продолжительности строительства;
- экономичность расходования денежных и материальных средств;
- сокращение до минимума непроизводительных потерь.

Для того чтобы существенно увеличить экономичность строительного производства, необходимо использовать новую технику и технологии. Важным аспектом является и улучшение состояния материально-технической базы строительного предприятия, а также совершенствование организационной структуры подрядных строительно-монтажных предприятий с их последующим укрупнением и специализацией и повышением квалификации работников.

Большое внимание уделяется и наиболее полному использованию прейскурантных цен на строительную продукцию, включая совершенствование планирования и его нормативной базы, осуществление контроля за рублем и внедрение различных прогрессивных расчетных форм на строительную продукцию.

Кроме того, важны и такие мероприятия, как улучшение хозяйственного расчета и осуществление материального стимулирования.

За последние десять лет в структуре и уровне произошли изменения. Уровень фактической себестоимости строительно-монтажных работ может быть охарактеризован за счет индексов, которые отражают не просто непосредственные результаты от деятельности подрядных строительных и монтажных предприятий, но изменение стоимости материалов, тарифов на грузовые перевозки и электроэнергию. Кроме того, важны и расценки на монтажные и строительные работы.

За счет изменений в структуре фактической себестоимости отражаются и прогрессивные явления в технике и экономике строительного производства. Вместе с ростом уровня индустриализации строительства в результате того, что все большее количество строительных площадок превращается в место для сборки и монтажа строительных конструкций и деталей массового заводского изготовления, растет и показатель удельного веса затрат на материальные ресурсы и эксплуатационный процесс строительных машин и различного рода механизмов.

Одновременно снижается показатель удельного веса затрат на заработную плату сотрудников и накладных расходов, в частности административно-хозяйственных затрат.

При строительстве большую роль играет использование резервов, направленных на повышение показателя экономичности. На наличие такого типа резервов будет указывать большое количество первичных подрядных предприятий, которые не выполняют задания, связанные со снижением показателя себестоимости.

Обобщая все сказанное выше, можно отметить, что существует несколько общих для всех строительных предприятий путей снижения материальных затрат:

1. Поиск с последующим приобретением недорогого сырья и материалов. Осуществляется подобное мероприятие посредством проведения анализа предложений поставщиков по уже имеющимся связям либо за счет обращения на товарную биржу.

Опираясь на котировки цен на биржах и знание цен на материалы и сырье прежних поставщиков, можно четко рассчитать, где и по какой цене следует приобретать материалы для работы. Из состава затрат на материалы, сырье и топливо, которые включены в себестоимость товаров, необходимо исключить цену возвратных отходов по стоимости их возможного использования в собственном производстве. Данная цена

может быть ниже, чем цена приобретения при условии, что использование отходов в производстве будет требовать повышенных затрат. Если отходы будут реализованы на сторону, их следует вычесть из общего показателя материальных затрат по той цене, по которой они были реализованы. Как правило, она равна цене приобретения.

2. Мероприятия по недопущению перерасхода материалов и сырья. В число факторов, которые определяют расход, входят:

- сверхнормативные потери в процессе транспортировки;
- небрежность в обращении при производстве работ;
- использование высоких марок и сортов в производстве;
- переделка некачественно выполненных работ;
- некачественная приемка;
- неправильное хранение;
- хищения и недостачи.

3. Сокращение затрат на сырье и материалы при помощи ряда факторов, в числе которых:

- использование материалов новых видов;
- уменьшение потерь против установленной нормы естественной убыли;
- увеличение сроков оборачиваемости вспомогательных средств в сравнении с уже действующими нормами.

Обеспечив выполнение данных простых условий, можно существенно сократить затраты на строительно-монтажные работы, увеличив тем самым показатели как плановой, так и сверхплановой прибыли.

---

1. *Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф.* Диалектика экономического прогресса // Экономические науки. 2006. № 7.

2. *Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф.* Экономическая теория ценности как синтез теории полезности и теории стоимости // Вестн. экономической интеграции. 2007. № 4.

3. *Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф.* Методологические и теоретические предпосылки анализа экономического содержания качества и полезности благ // Вестн. экономической интеграции. 2006. № 1.

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

© 2014 Кошелев Владимир Алексеевич
кандидат экономических наук
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Приводятся результаты исследований проблем сокращения затрат в строительстве и целесообразности инвестирования в управление рисками. Рассматриваются компоненты механизма управления рисками в строительстве, в том числе идентификация, ранжирование рисков, риск-контроллинг.

Ключевые слова: строительство, затраты, анализ рисков, управление рисками.

Каждому этапу проекта, реализуемому в строительстве, присущи разнообразные риски, воздействие которых может привести к негативным последствиям в виде материальных, финансовых, репутационных потерь. С другой стороны, риски являются ценным источником информации, поскольку позволяют выявить резервы оптимизации затрат и рационального распределения ресурсов.

Поиск причин роста затрат или неспособности их сокращения выступает предметом интереса как промышленных, так и строительных компаний. Исследование KPMG-2012, охватившее менеджеров 161 компании, выявило основные проблемы сокращения расходов в строительстве, среди которых большинство отметили изменение организационной культуры (рис.1), что свидетельствует о сложностях, связанных с управлением межфункциональным взаимодействием[1].

Диаграмма (рис. 2) показывает, какие направления усилий имеют наибольший потенциал повышения экономической эффективности. По мнению участников исследования, управление рисками является наиболее перспективным направлением сокращения расходов.

Исследование, проведенное компанией KPMG в 2013 г., охватило 165 представителей мировых инжиниринговых и строительных компаний. Как показали результаты опроса, 41 % участников считают ключевым фактором, способствующим росту, эффективный риск-менеджмент[2]. Тем самым именно управление рисками остается приоритетным направлением поиска резервов повышения эффективности для существенной части строительных компаний (рис. 3).

Актуальность проблемы учета рисков подтверждается также и тем, что в 77% случаев реализация проектов осуществлялась с нарушениями. При этом наиболее частыми причинами нарушений названы задержки, ошибочные оценки и проблемы в процессах управления рисками (рис. 4).

Почти половина респондентов указывают на нарушения, связанные с процессами риск-менед-

Рис. 1. **Проблемы сокращения затрат в строительстве**

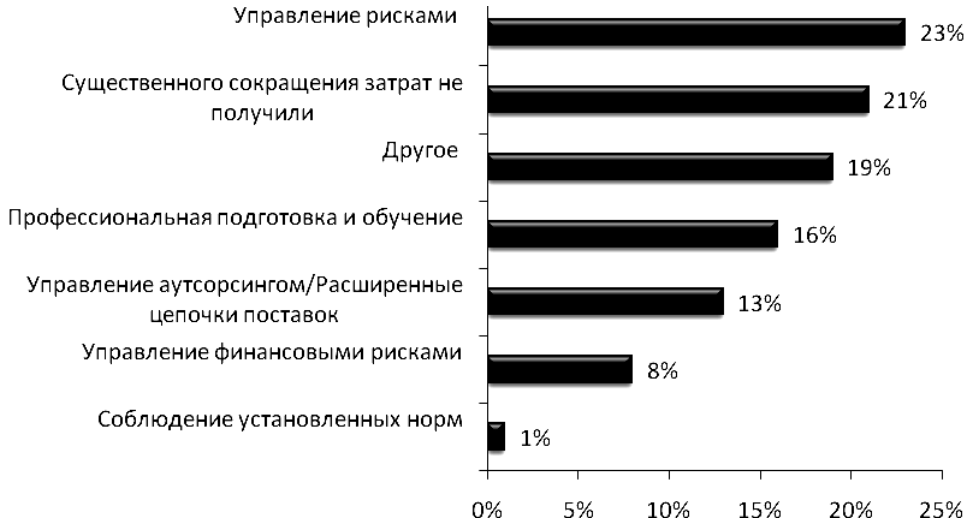


Рис. 2. **Ключевые направления, характеризующиеся наибольшими возможностями повышения эффективности**

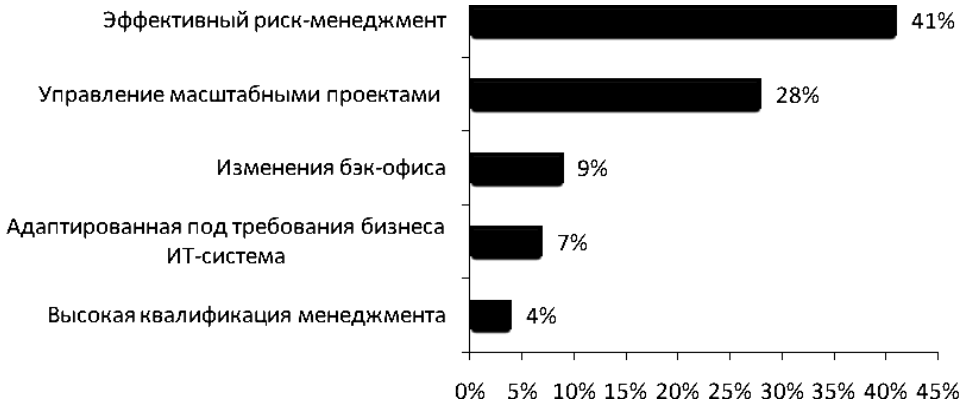


Рис. 3. **Диаграмма распределения ответов на вопрос о факторах роста эффективности деятельности в строительстве**

Рис. 4. **Причины нарушений требований при выполнении проектов**

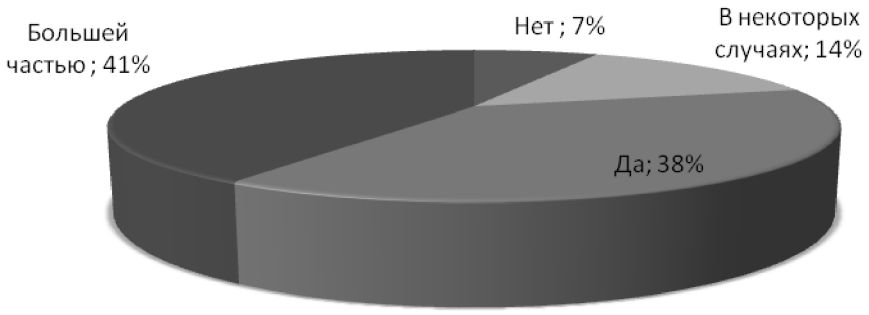


Рис. 5. **Диаграмма распределения ответов на вопрос об окупаемости инвестиций в риск-менеджмент**

жмента. Это косвенно подтверждает влияние рассматриваемой области управления на возможности компаний в достижении установленных целей. Показательным в данном случае является подтверждение большинством участников исследования (79%) окупаемости инвестиций в управление рисками (рис. 5).

В целом, результаты исследования демонстрируют готовность компаний к систематической работе с рисками, а также позволяют утверждать, что такая активность экономически эффективна.

Ряд рекомендаций, сформулированных представителями строительного бизнеса, имеет практическую ценность. Так, компаниям необходимо создавать культуру риск-менеджмента, рассматривая управление рисками как фундаментальную составляющую процесса строительства, что предполагает учет рисков при принятии решений на каждом этапе работ. Другим важным направлением является стандартизация бизнес-процессов. Наконец, эффективная работа с рисками невозможна без тесного сотрудничества с партнерами. Стратегическое партнерство с поставщиками и подрядчиками позволяет обеспечить больший контроль над будущими проектами и помогает обнаружить нестандартные способы сокращения издержек, что обеспечивает большую гибкость в планировании и прогнозировании.

Реализация указанных рекомендаций возможна при условии создания системы оперативного учета влияния рисков, обеспечивающей: централизованный контроль за влиянием рисковых факторов; качественный информационный обмен между участниками логистических систем, вовлеченных в процесс и ответственных за сокращение расходов в долгосрочном периоде и соответствующее увеличение прибыли; системный подход к стратегическому и оперативному планированию; эффективное распределение ресурсов; исключение необходимости восстановления системы после воздействия риска; способность обнаружить новые возможности и резервы совершенствования проекта.

Формирование механизма управления рисками в строительстве предполагает организацию последовательного выполнения трех операций: 1) идентификации и ранжирования рисков; 2) установления приоритетов в управлении рисками; 3) риск-контроллинга и выявления факторов развития бизнеса.

Работа с рисками начинается с процесса формирования профиля рисков, что означает выявление рисков, свойственных исследуемой системе. Следует, однако, иметь в виду, что, несмотря на невозможность нейтрализации всех рисков, частота и степень влияния определенных рисков, которые приводят к наибольшим потерям времени, энергии, затрат, могут быть минимизированы[3]. Поэтому, прежде всего, необходимо идентифицировать риски, влияние которых является наиболее значимым. С данной целью разрабатывается система параметров, используемых в качестве сигнальных индикаторов о состоянии проекта и величине потенциальных потерь (табл. 1).

На основе исследования деятельности СК “Авиакор” в качестве основных показателей, отклонения которых сигнализируют об угрозе повышения себестоимости производства, используются уровень обеспеченности материальными ресурсами, простой техники и срок выполнения работ.

Использование стоимостного измерителя для идентификации и ранжирования рисков является наиболее очевидным, поскольку величина затрат, необходимых для компенсации негативных последствий, отражает, какой именно риск представляет максимальную экономическую угрозу. Однако ранжирование рисков только на основе де-

Таблица 1

Параметры идентификации рисков

№ п/п	Потенциальный риск	Параметры идентификации
1	Переделки	Частота Стоимость Срок выполнения работ
2	Нарушение графика работ	Частота, срок выполнения работ
3	Хищения	Частота, стоимость
4	Заявки на закупки	Частота, стоимость
5	Увеличение времени цикла	Средний срок, отклонения во времени
6	Снижение уровня удовлетворенности потребителей	Средний уровень удовлетворенности, доля удовлетворенных клиентов

нежных затрат не учитывает стратегического влияния других рисков. Так, легко оценить, какие затраты необходимы, чтобы отремонтировать тротуар или благоустроить территорию, но сложнее оценить, какое влияние на бизнес окажет низкая степень удовлетворенности клиентов. В теории более высокий уровень удовлетворенности приводит к более высокой рентабельности в будущем за счет рекомендаций, повторных покупок, однако оценить этот эффект непросто. Влияние уровня удовлетворенности потребителей не является незамедлительным, охватывая период в несколько месяцев или лет. В целом, использование исключительно стоимостных показателей для определения приоритетности рисков приводит к игнорированию долгосрочных и стратегических проблем, которые сложнее измерить количественно, но которые могут оказать серьезное влияние на состояние компании. Поэтому для ранжирования рисков применяются другие критерии и методы. В частности, для ранжирования рисков в строительстве используются метод множественной оценки, метод парных сравнений и матричный метод (табл. 2)[4].

пы рисков, подвергаемой в дальнейшем более детальному анализу.

Метод парных сравнений представляет собой ранжирование небольшого перечня рисков. Все риски из контрольного листа разделяются на пары, в которых сравниваются между собой. Этот метод обеспечивает большую объективность, однако рекомендуется к использованию при ограниченном перечне рисков.

В соответствии с матричным методом разрабатывается перечень критериев, используемых для оценки каждого риска. Все риски оцениваются с учетом веса критериев. Это наиболее объективный метод, но одновременно и наиболее сложный.

Установление приоритетов позволяет оптимизировать усилия по управлению рисками и определить ключевые направления роста, для чего необходимо разработать систему вовлечения партнеров в сотрудничество. К примеру, введение в практику риск-разделенного партнерства повышает заинтересованность подрядчиков в качественном выполнении работ и соблюдении сроков.

Таблица 2

Методы ранжирования рисков

Метод	Характеристика	Недостатки	Применение
Метод множественной оценки	Большое количество участников-экспертов Основная задача - выделить группу ключевых рисков	Субъективность оценок Затратный по времени	Предварительный этап перед парными сравнениями или матричным методом
Метод парных сравнений	Ранжирование осуществляется на основе абсолютных показателей	Субъективность оценки Затратный по времени	Применяется при небольшом количестве проблемных ситуаций
Матричный метод	Используются разнообразные критерии оценки Высокая объективность	Сложность	Предпочтителен при ограниченном наборе рисковых ситуаций

Метод множественной оценки позволяет охватить весь спектр рисковых ситуаций, однако является наиболее трудоемким, поэтому рекомендуется для выделения наиболее важной груп-

Отношение компании к риску определяется на стратегическом уровне и отражается через систему лимитов на операционном уровне. При этом под лимитом понимается максимально воз-

можный уровень риска, который готова принять компания или система поставок в целом. Целевая подверженность рискам не должна превышать установленный лимит, в то время как фактическая подверженность рискам приводится в соответствие с целевым показателем с помощью методов управления рисками.

При разработке системы управления рисками рассматриваются позиции заинтересованных сторон, управленческие уровни и элементы системы, в том числе стратегия и политика управления рисками, методология управления рисками, процессы управления рисками, организационная структура управления рисками, ИТ-поддержка.

Операцией, завершающей и одновременно инициирующей цикл риск-менеджмента, является риск-контроллинг[5]. Риск-контроллинг способствует своевременному детектированию ограничений в производстве и поставках, а после идентификации причин их возникновения обеспечивает непрерывное наблюдение с целью избегания кризисов, что позволяет создать систему раннего предупреждения о потенциальных рисках.

Разработка процедур риск-контроллинга требует учета особенностей исследуемой сферы деятельности. Так, в жилищном строительстве необходимо учитывать следующие факторы:

- расширение масштабов деятельности, реализация географически разобщенных проектов усложняют принятие решений, требуется выявление отклонений в параметрах риска и целевых показателях;

- разнообразие жилых и нежилых объектов требует систематизированной, достоверной информации о фактических временных и финансовых затратах, эффективности использования техники на строительных участках;

- необходима координация выполнения работ при установленных требованиях по срокам и затратам по всем проектам с учетом интегральных показателей;

- изменения в соотношении спроса и предложения на жилье, структура предложения по цене/качеству/местоположению объекта оказывают влияние на степень риска инвестирования, поэтому необходимо обеспечить получение информации на ранних этапах разработки проекта и в процессе его реализации;

- высокие затраты на материальные, технические и трудовые ресурсы требуют эффективного управления производственно-технологической комплектацией строек, координации отношений с партнерами.

С учетом отмеченных особенностей формируется организационная структура риск-контроллинга, которая охватывает уровни стратегического и оперативного управления. На стратегическом уровне разрабатываются регламент и процедуры риск-менеджмента, осуществляется контроль их исполнения, проводится анализ эффективности управления рисками, на основе результатов которого корректируется система используемых мер. Разработка методологии диагнос-

Таблица 3

Управление логистическими процессами в жилищном строительстве

Фактор риска	Влияние на процесс	Влияние на целевой показатель	Управляющее воздействие
Погодные и климатические условия	Простой трудовых ресурсов Отклонения в поставках материалов Отклонение по времени выполнения работ	Нарушение графика выполнения работ Увеличение срока выполнения работ	Дополнительные мощности Установление временного резерва в графике выполнения работ Создание резервных запасов на основе прогнозных оценок
Технический сбой	Простой техники и трудовых ресурсов Отклонение по времени выполнения работ	Увеличение срока выполнения работ	Оперативное перераспределение трудовых ресурсов по видам работ Замена техники
Некомплектность поставок	Дефицит материальных ресурсов Простой техники Отклонение по времени выполнения работ	Увеличение срока выполнения работ Рост расходов по отдельным статьям затрат и этапам работ	Перераспределение материалов между объектами с учетом их расположения и выполняемых работ Замена материалов при условии соблюдения требований по качеству и сохранения уровня издержек производства
Задержка поставки	Дефицит материальных ресурсов Простой техники	Увеличение срока выполнения работ Рост себестоимости производства	Использование резервных источников снабжения Оптимизация запасов ЖБИ

тики и анализа рисков, сигнальных индикаторов, выбор методов и стратегий управления рисками, мониторинг и оперативный контроль реализации выбранных стратегий осуществляются на оперативном уровне.

Принятие решений об изменении параметров бизнес-процессов производится на основе оперативно получаемой информации о факторах риска, накопленного опыта выработки ответной реакции, взаимосвязей между ключевыми показателями эффективности (табл. 3).

Все управленческие решения предварительно должны пройти этап оценки по критериям скорости и стоимости их реализации. В первую очередь реализуются те, которые требуют меньшего времени и обеспечивают максимальную рентабельность вложений, в последнюю - долго реализуются с малой эффективностью.

Таким образом, комплексный учет рисков в строительстве позволяет: повысить обоснованность инвестиционных вложений; повысить эффективность реализации строительного проекта за счет системного подхода к анализу полного жизненного цикла с учетом интересов всех участников; сократить себестоимость строительных работ и минимизировать убытки, связанные с воздействием различных рисков; повысить эффективность внутрифирменного управления за счет внедрения новых форм и методов управления рисками. Экономический эффект от внедрения механизма учета рисков в строительстве достигается: посредством уменьшения числа или величины потерь, связанных с процессом строительного производства; сокращения временных потерь; формирования механизма учета и защиты от рисков.

В целом, стабильность функционирования любой производственной системы в существенной степени зависит от применяемого подхода к управлению рисками, которые проявляются вне сферы непосредственного контроля. Разработка эффективного механизма принятия решений, направленных на оптимизацию уровня риска, позволяет осуществлять предупреждающие меры, реагировать на отклонения на начальном этапе, а не постфактум, когда исключить потери уже невозможно.

---

[1] The great global infrastructure opportunity // Global Construction Survey. 2012. URL: http://www.kpmg.com/Ca/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Global-Construction-Survey-2012.pdf.

[2] Ready for the next big wave? // Global construction survey. 2013. URL: http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/global-construction-survey/Documents/global-construction-survey-2013-v2.pdf.

[3] *Сосунова Л.А.* Систематизация рисков в логистических процессах строительства // Вестн. Самарского государственного экономического университета. 2012. №2 (88). С. 112-115.

[4] *ReVelle J.B., Margetts D.N.* Home Builder's Guide to Continuous Improvement: Schedule, Quality, Customer Satisfaction, Cost, and Safety. Boca Raton, 2010.

[5] *Яхнеева И.В.* Контроллинг в системе управления рисками цепей поставок // РИСК. 2013. № 1. С. 75-79.

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© 2014 Васильев Михаил Алексеевич
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21
E-mail: fomin@sseu.ru

Раскрыто содержание стратегического подхода к управлению промышленным предприятием. Приведен анализ точек зрения ведущих представителей отечественной науки в отношении направлений его использования. Представлена модель стратегического менеджмента, даны рекомендации по ее практическому использованию.

Ключевые слова: промышленная компания, стратегический подход, менеджмент, модель планирования.

Выбор того или иного направления развития промышленности, а также построение его комбинированной формы следует осуществлять с позиций стратегического подхода, принципы которого давно сформированы, но методы реализации как на отдельных промышленных предприятиях, так и в производственном комплексе в целом пока не отвечают требованиям инновационного развития.

Суть стратегического подхода, в общем виде, заключается в осуществлении целенаправленного управленческого воздействия на основе предвидения будущего, по результатам которого менеджмент предприятий может подготовить его к изменениям, адаптировать к структуре и ожидаемому состоянию рыночной среды, обеспечить формирование и реализацию стратегических преимуществ.

Среди исследований стратегического подхода обращают на себя внимание труды Г.Б. Клейнера[1]. В них указывается, в частности, на существование трех фундаментальных подходов к функционированию предприятий: эволюционного, революционного, стратегического.

Эволюционный и революционный подходы реализуют принципы адаптации в управлении промышленными предприятиями. Данные принципы означают, что любое предприятие адаптируется к динамике внешних факторов, при этом его поведение можно назвать адаптивным. Но сам процесс адаптации протекает по-разному и отражает специфику рассматриваемых подходов. Эволюционный подход реализуется в форме постепенного процесса. Адаптация предприятия в этом случае отличается предсказуемостью, что открывает широкие возможности для прогнозирования; в ней не наблюдается резких, кардинальных, внезапных изменений. Революционный подход, в отличие от эволюционного, напротив, применяется в тех случаях, когда необходимо проводить кардинальные изменения, например при очевидных кризисных явлениях во внешней среде. Революционный подход используется, в частности, системой антикризисного управления, функционирующей на большинстве крупных промышленных предприятий.

Содержание стратегического подхода опирается на иные представления. Он предусматривает наличие четко определенных целевых установок и построение системы управленческих воздействий, способных обеспечить достижение данных целей, что предполагает не просто приспособление к среде, но формирование стратегической инициативы предприятия.

С позиций Г.Б. Клейнера, указанные подходы противостоят друг другу, с чем вряд ли можно согласиться. Во-первых, идеология адаптации, характерная для эволюционного, и для революционного подхода вполне самостоятельна и может быть положена в основу соответствующей стратегии - стратегии адаптации. В этом случае адаптация как процесс и адаптивность как свойство структурных единиц промышленного бизнеса могут формироваться в рамках стратегического подхода.

Во-вторых, в современной методологии управления просматривается ряд изменений. Наблюдается интеграция известных и широко используемых методологических подходов и появление многоуровневого подхода. Так, в работе А.В. Глухих встречаем следующий тезис, с которым нельзя не согласиться: “… Опыт хозяй-

ственной деятельности российских промышленных предприятий, наоборот, указывает на проявления в их деятельности всех трех названных подходов, а также результатов, вызванных их взаимодействием, что еще более усиливает неопределенность в выработке и реализации стратегии предприятия вообще и конкурентной стратегии как функционального направления общей стратегии в частности"[2].

Стратегический подход, реализуемый в управлении промышленным предприятием, формирует стратегический менеджмент. В определении стратегического менеджмента, как и при определении стратегии, встречаются различные трактовки. На наш взгляд, необходимо выделить трактовки, выдвинутые С.А. Поповым[3]. Стратегический менеджмент представлен в двух трактовках, использующих в качестве базового понятие "система менеджмента".

Система менеджмента (общего менеджмента) компании, с позиций С.А. Попова, - это система ее специализированной профессиональной деятельности, которая предназначена осуществлять циклический процесс обоснования, принятия и реализации управленческих решений. При этом к управленческим решениям предъявляются особые требования. Они должны быть конкурентоспособными и соответствовать условиям эффективности. Как известно, и конкурентоспособность, и эффективность - относительные показатели. Они выявляются в ходе сопоставления объектов анализа и выбора лучшего из них. Это означает, что формирование управленческих решений всегда осуществляется в условиях выбора.

Что касается определений стратегического менеджмента, то первое из них таково: стратегический менеджмент - это подсистема общего менеджмента компании, которая предназначена осуществлять циклический процесс обоснования, принятия и реализации особых стратегических управленческих решений.

Второе из определений подразумевает, что стратегический менеджмент - подсистема общего менеджмента компании, которая управляет всем комплексом конкретных работ профессиональной циклической деятельности по разработке и реализации стратегической конструкции компании, в том числе по стратегическому анализу, разработке, формализации, реализации и контроллингу каждой конкретной общей стратегии компании.

С.А. Поповым выдвинуто понятие "актуальный стратегический менеджмент", которое вызывает несомненный интерес. Концепция актуального стратегического менеджмента опирается на положения ситуационного подхода в его современном понимании. "Современность" понимания заключается в единении ситуационного принципа и принципа системности. "Наоборот, ситуационный принцип и принцип системности воспринимаются именно как важнейшие комплементарные составляющие единой и целостной методологической основы настоящего исследования"[4].

Комплементарность системного и ситуационного подходов в методологии предполагает, что общие системные моменты концепции "Актуальный стратегический менеджмент" могут и должны получать свое максимально эффективное воплощение в бизнес-практике любой конкретной компании только при условии адекватного учета особенностей конкретной ситуации ее деятельности"[5].

Важно подчеркнуть, что системный и ситуационный подходы в данном случае не противопоставляются. При использовании системного подхода (базового) может эффективно применяться и ситуационный подход. Однако концентрация принципов и методов стратегического менеджмента на ситуационном контексте представляется вполне правомерной и заслуживающей внимания с точки зрения и теоретиков, и практиков.

Применительно к теории стратегического менеджмента С.А. Попов выделяет ситуационные особенности любой, вполне конкретной компании (предприятия):

- характерные особенности самой ситуации (включая специфику отрасли бизнеса, в которой функционирует компания; особенности бизнес-деятельности собственно данной компании в границах конкретного периода времени, специфику национального / глобального контекста и т.д.);

- характерные особенности ситуационной внешней среды конкретной компании, причем так, как они понимаются современной теорией стратегического менеджмента, т.е., прежде всего, в качестве внешних источников конкурентных преимуществ, обеспечивающих конкурентоспособность именно этой компании;

- характерные особенности ситуационной внутренней среды конкретной компании как внутренних источников конкурентных преимуществ именно данной компании.

Очевидно, что в ситуационной внешней и внутренней среде рассматриваются в качестве основных особенности конкурентной среды, в которой функционирует компания. Это означает, что именно они являются основными индикаторами конкурентной ситуации (как внешней, так и внутренней). В условиях современного промышленного рынка наблюдается именно данная тенденция. Кризисные явления, вызванное ими снижение спроса на многие виды промышленной продукции привели к интенсификации конкурентных процессов. Более того, они перевели их в плоскость ситуационного реагирования в ущерб установлению долговременных ориентиров и конкурентных стратегий, рассчитанных на длительный период. По существу, только крупные и крупнейшие промышленные корпорации сегодня в состоянии формировать конкурентные преимущества, способные сохраняться на длительную перспективу. Остальные бизнес-субъекты промышленной сферы могут ориентироваться только на конкурентное "маневрирование", использование методов ситуационного реагирования.

Комплементарность системного и ситуационного подходов в методологии концепции актуального стратегического менеджмента предполагает и то, что для каждой конкретной компании в конкретной ситуации существует свой конкретный оптимум эффективных действий по реализации потенциала системного, стратегического фактора. То есть ситуационная оптимальность каждой конкретной компании по стратегическому фактору означает ее максимально эффективные реально возможные действия в каждой конкретной ситуации. Причем такие действия позволяют данной компании посредством ее конкретного стратегического менеджмента[6] сначала обеспечить (задать) нормативно[7]*, а затем и достичь практически[8]** соответствующих (ситуационных) максимальных позитивных значений как по конкретным показателям эффективности[9]***, так и по тому или иному интегральному (качественно-количественному) критерию[10].

Актуальный стратегический менеджмент, таким образом, увязывается с реальными эффективными управленческими решениями конкретного предприятия в конкретной ситуации. Он не ставит своей задачей разработку абстрактных максимально эффективных управленческих решений, что заложено в фундаментальном базисе стратегического менеджмента. Актуальный стратегический менеджмент подчеркивает реальность принимаемых решений, что обеспечивает возможность их усиленной реализации.

Принципиальной особенностью актуального стратегического менеджмента является его ориентация на допустимость и возможность частичного достижения максимального эффекта, а также "привязки" самого реально возможного максимального эффекта к специфике ситуации, в которой функционирует предприятие. Эта особенность крайне важна для практического стратегического менеджмента, активно реализуемого в условиях кризиса и в посткризисный период, когда последствия кризиса еще не преодолены.

Другой особенностью актуального стратегического менеджмента является его очевидная конкретика. Используемый им методический инструментарий должен слагаться из предельно конкретных методов и соответствующего прикладного инструментария. Такая конкретизация обусловлена повышенной динамикой внешней среды и необходимостью реагирования на нее изменениями внутренней среды. При этом под изменениями внутренней среды следует (по мнению С.А. Попова) понимать необходимые эффективные изменения ресурсов, компетенций и способностей предприятия, т.е. изменения его материальных и нематериальных активов, системы ценностей, организационной структуры и т.д.

Стратегическому менеджменту (стратегическому управлению) в отечественной науке дано множество трактовок. Автором выполнен их сравнительный анализ, по результатам которого сделан вывод о том, что наибольшей полнотой обладает системная модель процесса эффективного стратегического менеджмента, представленная на рисунке[11].

Данная модель позволяет:

- расширить представление об инициации стратегических преобразований;
- четко очертить зависимость качества стратегических решений, степени их соответствия целям предприятия от способностей, уровня квалификации и опыта менеджмента;
- выполнить анализ внутренней и внешней среды предприятия на системной, интеграционной основе;
- использовать механизм управления процессом внедрения стратегии;
- обеспечить цикличность стратегического менеджмента, внедрить элементы контроллинга;

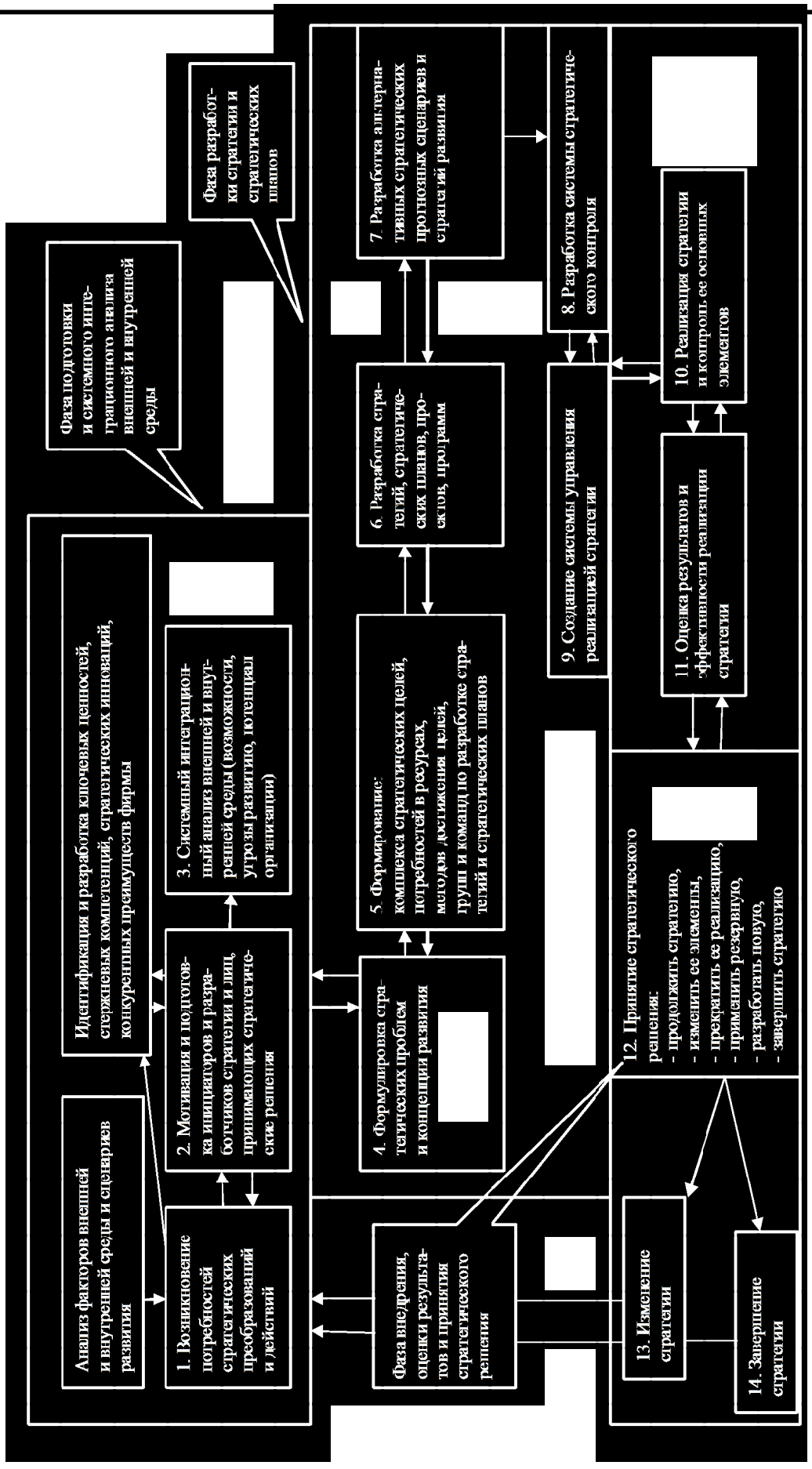


Рис. Системная модель процесса эффективного стратегического менеджмента для российских фирм

- обеспечить технологичность стратегического менеджмента, достичь необходимой конкретики в его алгоритме.

Представленная модель, по сути, отражает необходимость соединения стратегического и ситуационного подходов.

Второй из трех фаз в системной модели процесса стратегического менеджмента является стратегическое планирование.

Собственно планирование в научной и учебной литературе всегда рассматривалось как одна из основных функций менеджмента и одновременно как сложный процесс. Как функция менеджмента планирование предполагает осуществление менеджерами профессиональной деятельности, связанной с разработкой стратегий и планов деятельности компаний. Сложность процесса планирования определяют многочисленные факторы внутренней и внешней среды, находящиеся в состоянии неопределенности для менеджмента промышленных предприятий, а также необходимость выбора эффективного методического инструментария для планирования, выбора конкретных и измеримых показателей плана.

Стратегическое планирование как процесс включает в себя три элемента:

- стратегический анализ, суть которого заключается в определении объема имеющихся ресурсов и их сопоставлении с задачами и возможностями;

- установление показателей - индикаторов достижения основной цели;

- стратегический выбор, в рамках которого формируются варианты плана, критерии выбора и осуществляются оценочные процедуры, использующие данные критерии.

Но основу стратегического планирования на промышленном предприятии всегда составляет целеполагание - процедура установления целей (преимущественно количественных), базирующаяся на первоначальных ожиданиях, сложившемся опыте, прогнозе ресурсов.

---

[1] *Клейнер Г.Б.* Стратегия предприятия. М., 2008.

[2] *Глухих А.В.* Теория и методология разработки и реализации конкурентных стратегий промышленных предприятий: монография. Краснодар, 2012.

[3] *Маленков Ю.А.* Стратегический менеджмент: учебник. М., 2009.

[4] Там же.

[5] Там же.

[6] См.: Там же.

[7] В данном контексте имеются в виду конкретные нормативы и показатели так называемого будущего идеала по конкретной ситуации. Например, это может быть такой идеал, заданный посредством системы показателей по методике Balanced Scorecard.

[8] В данном контексте имеется в виду то или иное фактическое приближение к нормативно заданному идеалу по конкретной ситуации.

[9] Например, в качестве таких показателей могут выступать и сама доходность на собственный капитал данной компании, и показатели ее динамики за конкретный стратегический период; это могут быть соответствующие показатели доходности на инвестированный капитал (ROIC) и т.д.

[10] Например, это может быть критерий оптимального повышения по показателю роста капитализации данной компании. Таким критерием может быть некий оптимум по приросту ценности (стоимости) компании, получаемый как многофакторная системная оценка по методике Value-Based Management. Кроме того, интегральным критерием может быть некий оптимум или просто максимум по приросту бизнес-успеха данной компании, получаемый как многофакторная количественная оценка прироста ценности (стоимости) компании в сочетании с соответствующей многофакторной качественной (качественно-количественной) оценкой группы экспертов.

[11] *Попов С.А.* Актуальный стратегический менеджмент: учеб.-практ. пособие. М., 2010.

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В РОССИИ

© 2014 Козенко Зинаида Николаевна
доктор экономических наук, профессор
© 2014 Пескова Юлия Сергеевна
Волгоградский государственный аграрный университет
400002, г. Волгоград, Университетский пр., д. 26
E-mail: tzeldner@gmail.com

Исследованы возможности расширения производства минеральных удобрений в России, которые может обеспечить использование ресурсов агрономических руд. Рассмотрен экономический потенциал добычи и переработки агроруд, дана эколого-экономическая оценка их ресурсов в Амурской области, представлены обоснование производства фосфатных удобрений и перспективы освоения фосфорных ресурсов Приамурья, возможности создания базы минеральных удобрений в регионе.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, минеральные фосфатные удобрения, агрономические руды, фосфатно-сырьевая база.

Основным фактором, определяющим продовольственную безопасность России, является обеспечение населения продуктами питания. Они на 95 % производятся сельским хозяйством, в основном на базе растениеводства, которое обеспечивает и продукты питания для человека, и корма для животных. Продовольствие становится все более стратегическим товаром, растет роль факторов, обеспечивающих его производство. Важнейшим из них является плодородие почвы. Сельское хозяйство не может развиваться без сохранения и повышения плодородия основного средства производства - земли[1]. Значительная часть земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации имеет низкое естественное плодородие и находится в зоне рискованного земледелия. В связи с этим восстановление и поддержание необходимого уровня плодородия почв в условиях России возможны только при внесении органических или минеральных удобрений, важнейшими питательными элементами которых являются азот, калий и фосфор[2].

В условиях сокращения животноводства внесение органических удобрений значительно сократилось. Не менее существенные проблемы и с обеспеченностью отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей минеральными удобрениями. Так, по рейтингу внесения минеральных удобрений Россия оказалась на уровне таких стран, как Бирма, Лесото, Сенегал. Прекращение деградации почв на пахотных землях и повышение их плодородия достигаются внедрением интенсивных технологий, которые требуют восстановления системы применения минеральных и органических удобрений. В среднем по стране за счет рационального использования минеральных удобрений может быть получено 50-60 % прироста урожая сельскохозяйственных культур[3].

Для большей части почв России повышение плодородия требует, прежде всего, фосфорного питания, поэтому возникает необходимость увеличения производства фосфорсодержащих удобрений, основой которого является фосфатно-сырьевая база. Фосфор занимает особое место среди химических элементов. Он входит в состав некоторых минералов, прежде всего фосфатов кальция, формирующихся как в экзогенных, так и в эндогенных условиях. Растения заимствуют фосфор из почв, и с каждым урожаем почвы обедняются. Чтобы сохранить плодородие и воспроизводство сельскохозяйственной продукции, необходимо пополнять запас фосфора в почвах, что и осуществляется внесением минеральных удобрений. В этих целях используется почти 90 % добываемых фосфатов. Внесение фосфора в бедную им почву повышает урожайность, прочность стебля злаковых культур, снижает степень их полегания, увеличивает соотношение между зерном и соломой. Внесение фосфора также улучшает качество овощных, плодовых, кормовых и технических культур, обеспечивая возрастание содержания сахара в плодах, овощах и корнеплодах, повышение образования крахмала в клубнях

картофеля. Кроме того, фосфорообеспеченные растения более устойчивы к болезням. Поэтому в условиях нынешнего острого дефицита в стране фосфорных удобрений создание широко разветвленной сети предприятий местного значения по производству фосфоритной муки может и должно обеспечить заметную добавку фосфора в истощенные почвы России. В настоящее время все фосфатные удобрения на Дальний Восток завозятся из европейской части России, где сосредоточено 100 % их производства, поэтому стоимость транспортировки составляет 50-100 % отпускной цены завода-производителя. Одной из составляющих главного земледельческого ареала Дальневосточного федерального округа являются южные равнины Амурской области, на территории которых сосредоточена большая часть сельскохозяйственных угодий и размещены практически все черноземные земли округа. Одним из стратегических направлений использования земельных ресурсов и развития АПК области должно стать создание в этом регионе кластера по производству органоминеральных удобрений, в которых ощущается острый недостаток.

К сожалению, в стране нет достоверной оценки запасов наличных природных ресурсов, которая позволяет определить возможный уровень их освоения и эффективность использования. Минерально-сырьевая база как основной компонент горнодобывающего комплекса подготовлена в основном для условий внутреннего потребления. Уникальная по своим масштабам и набору полезных ископаемых, она характеризуется, прежде всего, содержанием полезных компонентов, способами возможной обработки, энергоемкостью и металлоемкостью переработки сырья, но вместе с тем низкой производительностью труда на разведке и добыче. Недостаточной инвестиционной привлекательностью ранее выявленных запасов объясняется низкая ликвидность отдельных полезных ископаемых (фосфаты - 65 %)[4]. Несмотря на существенное отставание в технологии разведочных и добычных работ, определенная группа полезных ископаемых, к которой относятся фосфориты, характеризуется богатой сырьевой базой. Проявления фосфоритов наблюдаются в пределах Амуро-Охотской геосинклинальной складчатой системы, Буреинского массива и на территории Амурской области. Они встречаются в восточной части области. В бассейне реки Селемджи находится западная оконечность Удско-Селемджинского (Удско-Шантарского) фосфоритоносного бассейна. На территории Хабаровского края известны месторождения кремнистых и карбонатно-кремнистых фосфоритов (Лагапское, Ир-Нимийское, Северо-Шантарское и др.). В Амурской области к этому бассейну относится Селитканский фосфоритоносный район (площадь 500 км^2). Прогнозные ресурсы Селитканского района в целом по категории P_3 оцениваются в 14,7 млн т P_2O_5 и 202 млн т руды. В бассейнах рек Верхний и Нижний Мын выделен Мынский фосфоритоносный район. Всего установлено 12 коренных проявлений фосфоритов, локализованных на 5 обособленных площадях, на которых более или менее компактно залегает фосфоритоносный горизонт. Прогнозные ресурсы P_2O_5 в районе по категории P_3 оценены в 100 млн т при среднем содержании P_2O_5 6%.

Другим геолого-промышленным типом фосфатсодержащего сырья, развитым на территории Амурской области и представляющим практический интерес, выступает фосфатно-карбонатный. Представителем его является Архаринское месторождение фосфатно-карбонатного сырья. Оно расположено в 20 км от ст. Архара Транссибирской железнодорожной магистрали. Запасы P_2O_5 на 21,5 млн т. Подтверждена возможность локальной разработки месторождения и получения фосфорной муки. Расчетная годовая производительность карьера составляет 238,4 тыс. м^3 или 636,5 тыс. т[5].

Оценочные работы легкообогатимых апатитовых руд завершены на участке Евгеньевского месторождения. Этот участок определен как долгосрочный источник высококачественного сырья для производства фосфорных удобрений. Евгеньевское месторождение апатита расположено в Тындинском районе Амурской области в 18 км от железной дороги (ст. Маревая). Прогнозные ресурсы всего месторождения оцениваются в 13,7 - 27,4 млн т P_2O_5. Поскольку евгеньевский апатитовый концентрат не содержит ядовитых примесей, тяжелых металлов, нерадиоактивный и высококонцентрированный (до 40 % P_2O_5), он может быть сырьем для производства не только фосфорных удобрений, но и кормовых фосфатов. По предварительным подсчетам, запасы достигают 20 млн т руды. Завершение геологоразведочных работ на месторождении апатитов Евгеньевское позволит осуществлять строительство фабрики для получения апатитового

концентрата с содержанием оксида фосфора более 20 % производительностью 400 тыс. т двойного суперфосфата в год. Такого количества хватит не только для обеспечения Амурской области, всего Дальнего Востока, но и для экспорта в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Разведано Куликовское месторождение цеолитов в Бурейском районе Амурской области. Технологические и агротехнические испытания цеолитового сырья месторождения проводились различными институтами и организациями и показали высокую эффективность применения. Балансовые запасы цеолитов составляют 14,2 млн т, среднее содержание цеолитов - 39 %. Степень изученности месторождения, общее количество разведанных запасов свидетельствуют о подготовленности Куликовского месторождения цеолитового сырья к промышленному освоению.

На территории Амурской области имеется два детально разведанных месторождения апатита. Месторождение Укдуска расположено непосредственно близ трассы БАМ в Тындинском районе. Запасов ресурсов P_2O_5 на месторождении Укдуска хватит более чем на 50 лет при ежегодном производстве фосфорных удобрений в количестве 500 тыс. т.

Приведенные данные демонстрируют возможность обеспечения почв фосфором за счет местных источников. Ресурсы области включают месторождения минерального сырья, достаточное обеспечение электроэнергией, транспортными коммуникациями. Создание региональной базы минеральных удобрений в Амурской области обеспечит в ближайшей перспективе минеральными удобрениями не только сельское хозяйство страны, но и удовлетворит потребности в них других стран.

Россия обладает значительными ресурсами для производства фосфатов. В соответствии с данными Министерства природных ресурсов Российской Федерации государственным балансом запасов полезных ископаемых учтены 48 месторождений фосфатных руд, в том числе 29 фосфоритовых.

Наиболее реальным для быстрого развития добычи фосфатов в России в нынешних условиях представляются месторождения фосфоритов европейской части, Сибири и Дальнего Востока. Пока не созданы технологии обогащения с получением концентратов, пригодных для переработки на удобрения, но они представляют собой отличное сырье для производства фосфоритной муки. Ее можно получить простейшей технологией добычи, обогащения и размола с малыми капитальными затратами. Эти месторождения расположены в обширной зоне дерново-подзолистых и других почв с повышенной кислотностью, на которых применение фосфоритной муки наиболее эффективно.

Начало фосфорные удобрения берут в самой западной точке России - на Кольском полуострове, где производится около 85 % фосфатных концентратов страны. На территории области сосредоточен ряд месторождений минерального сырья, пригодного для производства минеральных удобрений.

Дадим краткую характеристику отдельных видов минеральных ресурсов области.

Фосфориты представлены Архаринским месторождением, расположенным в 20 км к северо-востоку от ст. Архара Транссибирской железной дороги. Запасы P_2O_5 на 21,5 млн т[6]. Опытно подтверждена возможность локальной разработки месторождения и получения фосфорной муки.

Цеолиты. В области разведано Куликовское месторождение цеолитов в Бурейском районе Амурской области, балансовые запасы цеолитов составляют 14,2 млн т, среднее содержание цеолитов - 39 %. Технологические и агротехнические испытания цеолитового сырья Куликовского месторождения проводились различными институтами и организациями и показали высокую эффективность применения.

Апатиты. На территории Амурской области имеется два детально разведанных месторождения апатита. Месторождение Укдуска расположено непосредственно близ трассы БАМ, в Тындинском районе. Запасов ресурсов P_2O_5 на месторождении Укдуска хватит более чем на 50 лет при ежегодном производстве фосфорных удобрений в количестве 500 тыс. т.

Месторождение Большой Сэйим отмечается повышенным содержанием P_2O_5 в комплексных рудах. Технологическими исследованиями установлена принципиальная возможность получения из руд месторождения апатитового концентрата с содержанием P_2O_5, в 40 % при его извлечении в 80 %.

Всего же на территории Тындинского района Амурской области находится несколько десятков апатитовых проявлений, общие ресурсы которых

составляют 150-200 млн. т апатита. Создание региональной базы минеральных удобрений в Амурской области позволит в ближайшей перспективе не только обеспечивать минеральными удобрениями наше сельское хозяйство, но и удовлетворять потребности в них других стран.

Экологическая безопасность производства минеральных удобрений должна обеспечиваться комплексной переработкой сырья, низкотемпературной переработкой, применением малоотходных технологий. Экологическая безопасность производства минеральных удобрений должна обеспечиваться комплексной переработкой сырья, применением низкотемпературной переработки, малоотходных технологий. Такие технологии уже разработаны в Российской Федерации.

Имеющиеся запасы апатитов, фосфоритов, цеолитов являются потенциальной сырьевой базой создания мощного регионального комплекса по производству минеральных удобрений. Потребность сельхозтоваропроизводителей в них весьма велика, по цене они будут более доступны, чем завозимые минеральные удобрения из центральных районов страны, так как транспортные затраты составляют 50-60 %.

Российские минеральные удобрения - одна из главных отраслей российской химической индустрии с годовым оборотом более 10 млрд долл. Отечественными производителями в 2013 г. было произведено свыше 18,4 млн т удобрений, к уровню 2012 г. рост составил 2,7 %, а в I квартале 2014 г. этот показатель увеличился еще на 12,4 %.

Разрабатывая стратегию перспектив развития внутреннего рынка минеральных удобрений в России, следует учесть, что уровень производства минеральных удобрений в стране позволяет удовлетворить внутреннюю потребность в них, однако не всякое хозяйство имеет средства для их приобретения. Недостаточный платежеспособный спрос сдерживает рост потребления минеральных удобрений. Дозы внесения минеральных удобрений остаются низкими, что не обеспечивает восстановления почвенного плодородия. Одним из стратегических направлений использования земельных ресурсов и развития АПК области должно стать создание базы по производству органоминеральных удобрений, в которой ощущается острый недостаток.

Производство минеральных удобрений в России занимает особое место. Его доля составляет более 20 % товарной продукции химической промышленности, более 35 % экспорта химической продукции. От этого крупного блока химической индустрии зависит решение многих важных проблем в экономике страны.

Таким образом, Россия обладает уникальными запасами сырья для производства минеральных удобрений[7]. В стране есть все его виды. Прежде всего, это относится к фосфорсодержащим рудам.

---

[1] *Голубев А.* Парадоксы развития аграрной экономики // Вопросы экономики. 2012. № 1. С. 115-127.

[2] *Алтухов А.* Если российское сельское хозяйство не готово использовать минеральные удобрения, может ли оно накормить страну? // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 4.

[3] *Гасиев П.Е., Баликоев В.Т.* Некоторые направления обеспечения рационального использования земельных ресурсов в РСО - Алания // Изв. Горского государственного аграрного университета. Владикавказ, 2012. Т 49, ч. 4.

[4] *Алиев Ш.А.* Нетрадиционные агроруды - эффективные удобрения //Агрохимический вестн. 2000. № 5. С. 35-38.

[5] URL: http://www.inventors.ru.

[6] Минерально-сырьевая база Амурской области на рубеже веков / И.А. Васильев [и др.]. Благовещенск, 2000.

[7] *Крылатых Э.Н.* Прогноз развития агропроизводственного сектора России до 2030 года // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 9. С. 8-12; № 10. С. 5-8.

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ КАЧЕСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

© 2014 Чукреева Наталья Валерьевна
кандидат фармацевтических наук
Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова
119991, Москва, ул. Трубецкая, д. 8
E-mail: Natalia.Chukreeva@ru.netgrs.com

Обоснована необходимость моделирования многофакторых процессов сети фармацевтического товародвижения посредством описательных алгоритмов выполнения, оформленных в виде стандартных операционных процедур. Изложена концепция моделирования процессов, объектом которых является лекарственный препарат, как основы оптимизации управленческих решений за счет взаимного дополнения внешнего нормативно-правового регулирования и внутренних корпоративных управленческих резервов, базирующихся на валидированных бизнес-процессах. Сделан вывод о необходимости целостного рассмотрения процессов в инновационной парадигме управления качеством лекарственной продукции в фармацевтической деятельности.

Ключевые слова: фармацевтическая деятельность, лекарственные средства, стандартные операционные процедуры, бизнес-процессы, товародвижение.

В настоящее время осуществляется переход к инновационной парадигме управления товародвижением лекарственных препаратов (ЛП), которая заключается в инфраструктурной, организационной и информационной интеграции. Международный опыт качественного управления фармацевтической деятельностью требует целостного рассмотрения бизнес-процессов для поддержания устойчивости развития и функционирования организаций глобально интегрированной цепи товародвижения ЛП и гарантирования пациентам получения аутентичной лекарственной продукции того уровня качества, который заявил разработчик в ходе научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) лекарственных средств (ЛС) и зафиксировал производитель при выпуске серии ЛП в обращение[1]. Основной целью системы фармацевтического качества организаций товародвижения ЛП является обеспечение неизменности качественных характеристик лекарств на пути длительного движения от производителя до пациента с учетом глобализации фармацевтической отрасли, фактов экономически обоснованного размещения отдельных стадий производственного процесса одного и того же ЛП в разных странах и даже на разных континентах, экспортно-импортных операций в оптовом звене поставок и необходимости обеспечения граждан РФ при отпуске из аптечных организаций в любом населенном пункте страны ЛП гарантированного качества.

В проведенном исследовании обоснован метод моделирования бизнес-процессов фармацевтической деятельности с учетом их ранжирования по признаку потенциального влияния на поддержание неизменности качества лекарственной продукции в сети товародвижения, а именно:

1) процессов, объектом которых является ЛП. К ним относятся: прием ЛП; размещение ЛП по местам хранения; обеспечение условий хранения, включая санитарный режим места хранения; формирование заказов получателей; отпуск ЛП получателям; установление режима “карантин” для отдельных единиц/серий/частей серий ЛП; самоинспекции; квалификация поставщиков; квалификация получателей ЛП; квалификация транспортных компаний, перевозящих ЛС; квалификация оборудования склада; поверка приборов, поддерживающих и регистрирующих параметры среды хранения ЛП; валидация “холодовой цепи” для ЛС, требующих особых условий хранения; рассмотрение претензий получателей; установление соответствия качественных показателей и аутентичности/определение фальсификатов; возврат ЛП; подготовка партий ЛП к уничтожению и передача на уничтожение организациям, имеющим лицензию на соответствующий вид деятельности;

2) процессов, объектом которых ЛП непосредственно не является, но качество выполнения которых оказывает опосредованное влияние на поддержание заданного качества лекарственной продукции. К таким процессам относятся: подбор кадров и расстановка фармацевтических работников по рабочим местам; внутреннее и внешнее обучение и фармацевтических, и не фармацевтических специалистов, непосредственно выполняющих операции с ЛС; имеющаяся в организации практика закупок ЛС; правила заключения договоров с поставщиками и покупателями;

3) процессов, объектом которых ЛП непосредственно не является и качество выполнения которых влияет на иные результаты создания добавленной стоимости деятельности организации: бизнес-процессы финансового подразделения, бухгалтерии; функционирования систем информационных технологий; безопасности организации и пр.

Нами рассмотрено управление процессами сферы товародвижения ЛП, обозначенных цифрой 1, объектом которых является непосредственно лекарственная продукция. Эти действия характеризуются сложностью и многофакторностью. Практика надлежащей деятельности по оптовому распределению ЛС Евросоюза требует наличия системы документированных процедур выполнения всех действий с лекарственной продукцией (система стандартных операционных процедур СОП)[2]. В качестве сравнения нами использовались европейские документы, так как именно с данным регионом происходит гармонизация стандартов надлежащей деятельности с ЛС с целью выполнения задачи обеспечения соответствия государственной контрольно-разрешительной системы в сфере обращения ЛС международным требованиям обеспечения качества, эффективности и безопасности ЛП для медицинского применения[3].

В большинстве организаций управление основывается на объектном/структурном и функциональном подходах. Последний предполагает рассмотрение корпорации в виде механизма, обладающего набором структур, выполняющих определенные функции. Функции распределяются между структурами/подразделениями, формируемыми по функциональному признаку. С точки зрения процессного подхода, цепь товародвижения ЛС является последовательностью потоков и процессов, которые имеют место между различными контрагентами (структурами, подразделениями одной структуры) цепи и комбинируются для выполнения конечного результата, т.е. удовлетворения потребностей населения - пациентов в получении или приобретении ЛП установленного качества в аптечных организациях и/или в лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ). Процессное управление устраняет возможную несогласованность между функциями, обеспечивая непрерывную, циклически повторяющуюся серию взаимосвязанных операций по достижению заданных целей, и кардинально повышает качество оперативного управления посредством усиления взаимных связей между структурами и выполняемыми ими функциями[4].

Для создания СОП с целью моделирования бизнес-процессов, потенциально оказывающих воздействие на гарантированное сохранение качества ЛП, как основу мы использовали модель операций в цепях поставок Supply Chain Operations Reference-model (SCOR), разработанную независимой некоммерческой организацией - Советом по цепям поставок (APICS Supply Chain Council) и одобренную в качестве межотраслевого стандарта управления цепями поставок (рис. 1).

Как отмечал Э. Камаринелли[5], SCOR-модели позволяют стандартизировать, фиксировать и оценивать наиболее значимые с позиций качественного управления процессы, а также интегрируют концепции реинжиниринга, бенчмаркинга и наилучших практик[6]. По словам Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной и др.[7], применение процессно-ориентированного подхода заключается в создании алгоритма выполнения операций. SCOR-модель фокусируется на процессах, а не на конкретном исполнителе/организационном элементе, в чем состоит ее отличие от классических моделей моделирования и декомпозиции процессов.

СОП представляют собой описательные модели выполнения бизнес-процессов. Модель каждого процесса создается для достижения того результата, который ожидается от выполнения документально фиксируемой последовательности действий. Применимость на практике моделей (СОП) следует тестировать посредством имитационного моделирования. В создании СОП реализуются принципы процессного и системного подходов (рис. 2). SCOR позволяет описывать процессы “как есть сейчас” и определять “как должно быть в будущем” посредством выявления “входов в процесс”, т.е. предпосылок выпол-

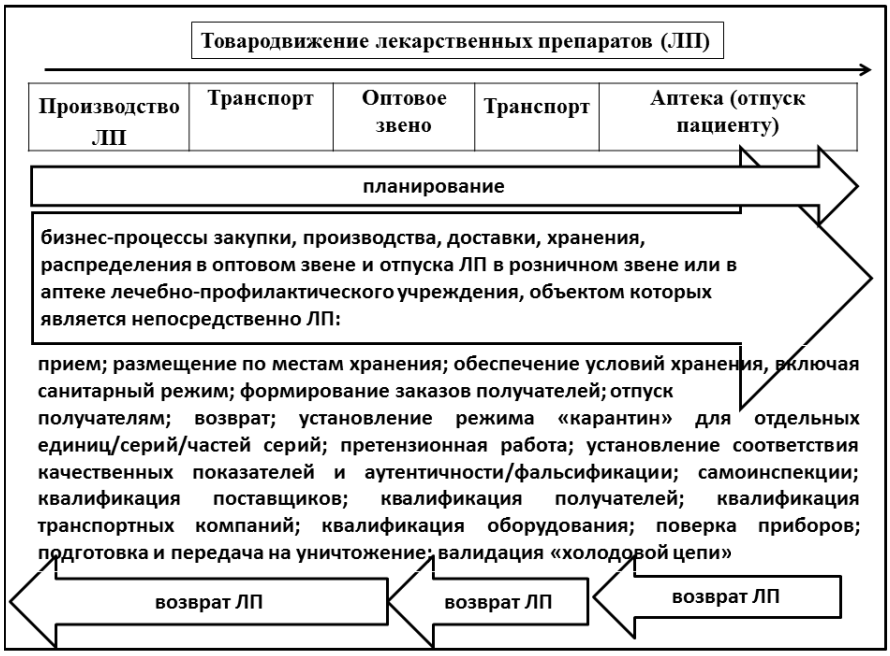


Рис. 1. **Процессный подход к моделированию бизнес-процессов фармацевтической деятельности**

Рис. 2. **Создание стандартной операционной процедуры - описательной модели бизнес-процесса**

нения процесса, и "выходов" - результатов, которых требуется достичь по окончании выполнения процесса. Производится: декомпозиция на отдельные составляющие операции; формирование алгоритма выполнения отдельных операций и последовательности всех действий в совокупности; определение уровня ответственности собственников процесса; установление временного регламента выполнения и подготовки образцов форм, заполняемых в ходе осуществления процесса, фиксирующих все основные факты выполнения операций. На схеме предлагаемого алгоритма создания стандартной операционной процедуры предусмотрен отдельный этап коррекции и доработки модели, который может начать выполняться либо с любого момента изменения исходной ситуации, либо при выявлении признаков неадекватности модели на любом из этапов моделирования.

Помимо описания документальной фиксации всех операций, составляющих процесс, целесообразно в конце каждой СОП привести графическое представление алгоритма. В качестве примера в виде графических фигур изображен процесс проверки заявлений институциональных или промежуточных потребителей о наличии сомнений в соответствии качественных характеристик ЛП (рис. 3).

Заявление пациента или его представителя, а также любого субъекта цепи товародвижения ЛС и/или государственного контрольно-надзорного органа в сфере обращения ЛС является отправной точкой для проверки качества и/или подлинности сомнительной единицы продукции. На

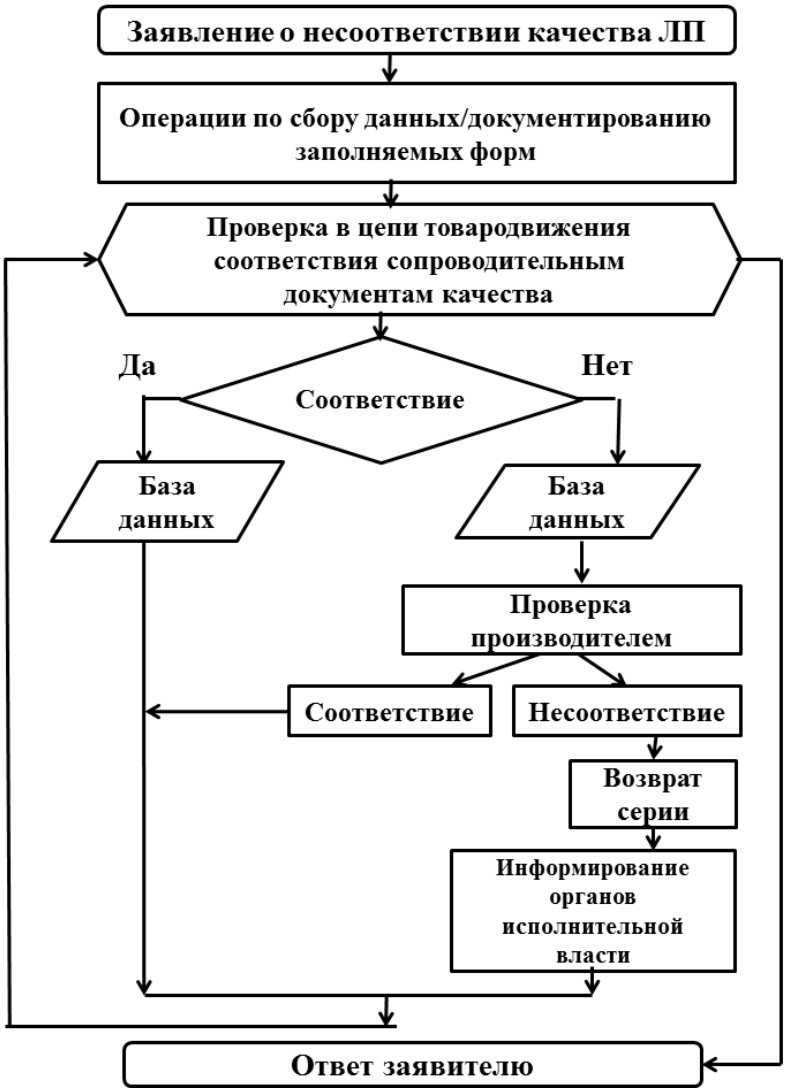


Рис. 3. **Графическое изображение процесса проверки заявлений потребителей о наличии сомнений в соответствии качественных характеристик ЛП**

основании соответствующей СОП осуществляются операции по сбору данных, которые подтверждают или опровергают объективную обоснованность сомнений. Документальная фиксация наличия рисков несоответствия либо их опровержение производятся посредством заполнения форм, определенных СОП, в виде точного, четкого и однозначного для понимания объективного описания выявленных фактов. В случае, если проверка характеристик сомнительной единицы продукции относительно сопроводительных документов качества подтверждает соответствие ЛП установленным требованиям, этот факт отмечается в базе данных каждого участника сети товародвижения, принимавшего участие в конкретном фармацевтическом расследовании, с указанием положительного ответа, направленного заявителю той организацией, в которую он (заявитель) подал свое обращение. При наличии сомнений в качестве/подлинности какой-либо единицы продукции после проверки сопроводительных документов качества ЛП направляется производителю для проведения контрольных испытаний для сравнения с архивными образцами конкретной серии и документов, подтверждающих выпуск серии в обращение уполномоченным лицом предприятия. В случае подтверждения соответствия заявитель получит положительный ответ, который следует зафиксировать всем субъектам товародвижения, принимавшим участие в конкретном фармацевтическом расследовании. При выявлении ЛП несоответствующего качества/фальсификата производитель инициирует возврат ненадлежащей продукции посредством информирования уполномоченных органов исполнительной власти в сфере обращения ЛС. Заявитель получает соответствующий ответ с выражением благодарности за содействие в изъятии из обращения ЛП, потенциально опасного для здоровья и жизни пациентов.

Приобретенный практический опыт моделирования процессов посредством СОП позволяет сформулировать требование к минимально необходимому количеству структурных элементов, которые следует иметь в каждой процедуре, а именно:

- титульный лист с указанием даты вступления СОП в действие;
- лист согласования и утверждения;
- лист регистрации изменений;
- оглавление;
- сокращения, используемые в описываемой СОП;
- листы основного содержания;
- лист, содержащий схему бизнес-процесса, описанного в СОП;
- лист ознакомления собственников бизнес-процесса с СОП.

Нами рекомендуется следующее наполнение листов основного содержания:

- область применения СОП;
- цель выполнения процесса;
- предпосылки создания процедуры;
- используемые определения;
- ответственность собственников процесса;
- последовательность выполнения операций, составляющих процесс;
- образцы стандартных форм, заполняемых в ходе выполнения операций;
- ссылки на государственные нормативно-правовые документы или корпоративные требования, на иные СОП, если применимо;
- схемы выполнения операций, составляющих процесс.

Экономические возможности оптимизации бизнес-процессов в рамках описательных моделей ограничены, и это является основным недостатком данного подхода. Вместе с тем с позиций соответствия качественного выполнения процесса требованиям, установленным официальными нормативно-правовыми и корпоративными нормами, описательная модель выступает наиболее подходящим вариантом, так как:

- является гибкой, обеспечивает фиксацию всех деталей, предписываемых к выполнению действий в связи с возможностью использования различного уровня детализации;
- обеспечивает полную преемственность передачи алгоритма процесса в случае смены его собственника;
- позволяет легко вносить изменения в случае выявления способов улучшения выполняемых операций.

В рамках объектного/структурного и функционального подходов модель остается одноуровневой, что создает сложности в моделировании процессов цепи товародвижения ЛС.

Выделение процессов и их использование для организации управления деятельностью приводят к снижению роли функций в организационном механизме и в то же самое время не отменяют функций управления как таковых. Переориента-

ция на реализацию принципов процессного управления обеспечивает:

- единство организационных методов управления;

- реализацию субъектами управления, т.е. функциональными менеджерами, своих управляющих воздействий через бизнес-процессы;

- самостоятельное планирование, организацию и выполнение объектами управления, т.е. собственниками бизнес-процессов, своей деятельности на основе принципов процессного управления;

- формирование сложной, взаимосвязанной и взаимно дополняющей организационной структуры управления.

Постоянное улучшение моделей бизнес-процессов, т.е. СОП, в совокупности с оперативным управлением бизнес-процессами на основе дальнейшего развития методологии цикла Шухарта - Деминга, предложенной нами, а именно: Plan P&P планирование и прогнозирование - Do D организация и выполнение - Control C&S контроль и самоинспектирование - Act A действие, - а также с регулярным самопринуждением в области качества и планомерным непрерывным совершенствованием на основе плана корректирующих действий corrective actions & preventive actions (CAPA), разрабатываемого в результате самоинспекций, и составляет, по нашему мнению, основу механизма процессного управления организацией[8]. Процессное управление сетью товародвижения ЛС является инструментом реализации ее стратегической цели: развития организаций оптового и розничного звена фармацевтической деятельности, гарантирующих обществу в целом и каждому пациенту в отдельности неизменность качественных характеристик ЛС. Достижение данной цели осуществляется посредством взаимного дополнения внешнего нормативно-правового регулирования и внутренних корпоративных управленческих резервов, основанных на выверенных, валидированных, четко документируемых бизнес-процессах, составляющих фармацевтическую деятельность цепи товародвижения ЛП. Система бизнес-процессов может быть использована для их дальнейшего ре-моделирования в целях обеспечения реализации стратегических приоритетов субъектов управления и создания рациональной бизнес-среды.

---

[1] European Commission Guidelines of 5 Nov. 2013 on Good Distribution Practice of medicinal products for human use (Text with EEA relevance) (2013/C 343/01) // Official J. of the European Union. P. 343/1-343/14.

[2] Ibid.

[3] Стратегия лекарственного обеспечения населения Российской Федерации до 2025 года / М-во здравоохранения РФ. Приказ от 13 февр. 2013 г. № 66 “Об утверждении стратегии лекарственного обеспечения населения Российской Федерации на период до 2025 года и плана ее реализации”.

[4] Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Требования. Quality Management Systems - Requirement: ГОСТ Р ИСО 9001-2008. Изд. офиц. / Федер. агентство по техническому регулированию и метрологии. М., 2008.

[5] Camerinelli E. Measuring the Value of the Supply Chain. Linking Financial Performance and Supply Chain Decisions // Gower Publishing. 2012.

[6] URL: https://supply-chain.org/scor.

[7] Логистика. Теория и практика. Управление цепями поставок. Ч. 3 / под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. М., 2013.

[8] *Чукреева Н.В.* Процессный подход к разработке системы управления (менеджмента) качества организаций товародвижения лекарственных средств // Естественные и технические науки. 2014. № 5 (73). С. 58-63.

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА МЕДИЦИНСКИХ СЕСТЕР МИЛОСЕРДИЯ БОКК ПРИ ОКАЗАНИИ МЕДИКО-СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ НА ДОМУ

© 2014 Мороз Ирина Николаевна
кандидат медицинских наук, доцент
© 2014 Светлович Татьяна Георгиевна
кандидат медицинских наук, доцент
Белорусская медицинская академия последипломного образования
220013, Республика Беларусь, г. Минск, ул. П. Бровки, д. 3, корп. 3
менеджер проекта "Белорусское общество Красного Креста"
220030, Республика Беларусь, г. Минск, ул. К. Маркса, д. 35
E-mail: moroz_iri@bk.ru, tsvetlovich@tut.by

Дан анализ затрат рабочего времени медицинских сестер милосердия Службы сестер милосердия Белорусского общества Красного Креста при оказании медико-социальной помощи на дому.

Ключевые слова: нормы труда, медико-социальная помощь на дому, одинокие и одиноко проживающие лица в возрасте 60 лет и старше, инвалид, Служба сестер милосердия Белорусского общества Красного Креста.

На современном этапе развития общества, сопровождающегося старением населения и ростом потребности населения в медико-социальной помощи, все большее внимание уделяется предоставлению медицинских и социальных услуг нуждающимся в нестационарных условиях, в том числе на дому. По данным С.И. Шляферова (2010), Н.Н. Симоновой, Г.Б. Бекиной и др. (1988) среди всех обратившихся в поликлинику за медицинской помощью на дому доля лиц 60 лет и старше составила 60,0 %, а среди обратившихся за скорой медицинской помощью - более 65,0 %. В общем объеме медицинской помощи, оказываемой городскими поликлиниками, почти 30,0 % занимает медицинская помощь на дому. При ежегодном увеличении числа обращений населения за скорой медицинской помощью до 80,0 % обратившихся пациентов остаются дома после оказания им соответствующей помощи[1].

Во многих странах мира служба помощи на дому и другие нестационарные формы обслуживания для лиц 60 лет и старше стали развивающейся индустрией. Несмотря на это, вопросы организации медико-социальной помощи на дому лицам в возрасте 60 лет и старше, особенно одиноким и одиноко проживающим, как в России, так и в Беларуси остаются по-прежнему актуальными, их решение требует комплексного подхода с привлечением специалистов учреждений здравоохранения, социальной защиты, общественных организаций и др. Внедрение организационных форм оказания медико-социальной помощи на дому с привлечением ресурсов общественных организаций требует разработки нормативных документов по труду, соответствующих современным технологиям предоставления данного вида помощи и потребности населения в тех или иных услугах медико-социальной помощи на дому[2].

Нормирование труда является одним из инструментов, позволяющих решить вопросы рациональной расстановки и использования кадров, повышения эффективности и качества работы при оказании медико-социальной помощи на дому[3]. Анализ нормативных документов по труду показал, что большинство из них являются отраслевыми и не учитывают специфики оказания и потребности нуждающихся в медико-социальной помощи на дому[4].

В рамках реализации совместного проекта Белорусского общества Красного Креста и Консорциума Австрийского, Немецкого, Швейцарского Красного Креста "Укрепление Службы сестер милосердия БОКК" было проведено исследование, целью которого было разработать нормы труда медицинских сестер милосердия Белорусского общества Красного Креста (БОКК), оказывающих медико-социальную помощь на дому.

При определении нормативных показателей по труду (норм времени, нормы нагрузки (обслужива-

ния), норматива численности) использовались методические рекомендации ГУ Национального НИИ общественного здоровья РАМН "Разработка технологии нормирования труда в здравоохранении", утвержденные Минздравсоцразвития России 20 декабря 2007 г. № 250-ПД/704, а также Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь "Об утверждении примерных штатных нормативов медицинских и других работников поликлиник и детских поликлиник (поликлинических отделений)" от 7 декабря 2007 г. № 150 и др.[5]

Исследование по изучению структуры и объемов затрат рабочего времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи на дому на трудовые операции и различные виды деятельности осуществлялось с использованием метода фотохронометражных наблюдений[6]. Был разработан классификатор (словарь) видов деятельности и трудовых операций медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи на дому, наблюдательный лист, в котором регистрировалось продолжительность каждой трудовой операции ("Карта учета деятельности медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК по оказанию медико-социальной помощи на дому").

Фотохронометражные наблюдения за медицинскими сестрами милосердия Службы сестер милосердия БОКК Гродненской и Витебской областей, оказывающих медико-социальную помощь на дому, осуществлялись в течение 19 рабочих дней.

Были изучены затраты рабочего времени 19 медицинских сестер милосердия Службы сестер милосердия БОКК Гродненской и Витебской областей, оказывающих медико-социальную помощь на дому. Для определения нормативных показателей по труду использовались затраты рабочего времени 12 медицинских сестер милосердия Службы сестер милосердия БОКК Гродненской и Витебской областей, оказывающих медико-социальную помощь на дому 84 нуждающимся.

Анализ затрат рабочего времени медицинских сестер милосердия Службы сестер милосердия БОКК осуществлялся в зависимости от категории нуждающихся, которая определяется степенью выраженности ограничения жизнедеятельности и потребности в медико-социальной помощи и подразделяется на лиц с первой, второй и третьей категориями. Первая категория - лица, имеющие резко выраженное ограничение жизнедеятельности вследствие заболеваний, дефектов или травм, приводящее к социальной недостаточности, требующее постоянного постороннего ухода (специального, медицинского и (или) бытового) и помощи других лиц, т.е. люди, полностью утратившие способность к самообслуживанию и передвижению. Вторая категория - лица, испытывающие выраженное ограничение жизнедеятельности вследствие заболеваний, дефектов или травм, приводящее к социальной недостаточности, т.е. люди, частично утратившие способность к самообслуживанию и передвигающиеся только в пределах своего жилого помещения. Третья категория - лица, испытывающие умеренно выраженное ограничение жизнедеятельности.

Среди обслуживаемых Службой сестер милосердия БОКК на дому двух исследованных регионов преобладали лица первой категории, имеющие резко выраженное ограничение жизнедеятельности, полностью утратившие способность к самообслуживанию и передвижению, доля которых, соответственно, составила 64,3 % (54 из 84). Доля лиц второй категории, у которых отмечалось выраженное ограничение жизнедеятельности и которые частично утратили способность к самообслуживанию и передвижению, составила 35,7 % (30 из 84) (табл. 1). В районах Витебской области доля лиц первой категории, нуждающихся в медико-социальной помощи на дому, составляла 57,5 % (27 из 47 обслуживаемых), в Гродненской области - 72,9 % (27 из 37 обслуживаемых). При этом статически значимых различий структуры нуждающихся в ме-

Таблица 1

Категории пациентов Службы сестер милосердия БОКК (ССМ) и средние затраты времени на одного пациента в день при оказании медико-социальной помощи на дому (95 % ДИ, мин; %)

Категория пациентов ССМ БОКК	Удельный вес пациентов ССМ БОКК (n, %)	Средние затраты времени на 1 пациента в день, мин
Первая	54 (64,3)	55,6 (47,8-63,6)
Вторая	30 (35,7)	47,5(43,8-51,2)
Всего	84 (100,0)	52,7 (44,8-60,6)
Соотношение	1:1.8	1:1,2

дико-социальной помощи на дому по категориям обслуживания в двух регионах не выявлено (Chi-square, χ^2=0,47, p = 0,49). Поэтому анализ затрат рабочего времени проводился суммарно по регионам в зависимости от категории обслуживания пациента.

Результаты исследования показали, что в структуре затрат рабочего времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи на дому основной вид деятельности, связанный непосредственно с предоставлением услуг медицинской, индивидуального ухода, хозяйственно-бытовой и социальной помощи, составлял 65,9 %, вспомогательная деятельность - 19,4 %, работа с документами - 5,5 %, служебные разговоры - 1,5 %, прочая деятельность - 3,7 %, личное необходимое время - 4,0 % (табл. 2). Незагруженного времени отмечено не было.

Таблица 2

Структура затрат рабочего времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи на дому

Вид и элемент деятельности	Затраты времени	
	Абс., мин	%
Основная деятельность (услуги МСП)	6159,9	65,9
Вспомогательная деятельность	1811,1	19,4
Работа с документацией	513,3	5,5
Служебные разговоры	138,3	1,5
Прочая деятельность	347,0	3,7
Личное необходимое время	378,3	4,0
Итого	9348,0	100,0

Наибольший удельный вес трудовых затрат медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи на дому связан с выполнением основного вида деятельности (65,9 %), значительная часть времени которого затрачивается на предоставление услуг медицинской помощи (29,4 %), индивидуального ухода (20,6 %). Кроме того, в затраты времени на оказание основного вида деятельности были включены затраты времени на выполнение услуг хозяйственно-бытовой и социальной помощи, удельный вес которых, соответственно, составил 7,2 и 8,7 %.

В общей структуре рабочего времени при оказании медико-социальной помощи на дому почти каждая пятая часть времени использовалась на выполнение вспомогательной деятельности (19,4 %) и включала: затраты времени на переезды (15,3 %), подготовку сумки (0,4 %), переодевание (0,7 %), обработку рук (3,0 %). Значительная часть времени вспомогательной деятельности расходовалась на дорогу к пациенту (15,3 %), что необходимо учитывать как при организации медико-социальной помощи, так и при определении норм нагрузки медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК.

Анализ структуры затрат рабочего времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи на дому пациентам с первой и второй категориями также показал, что наибольшие трудовые затраты связаны с выполнением основного вида деятельности (67,1 и 63,4 %) и вспомогательной деятельности (18,7 и 20,7 %). Следует отметить, что значительная часть времени вспомогательной деятельности также расходовалась на дорогу к пациенту первой и второй категорий, удельный вес которых, соответственно, составил 14,8 и 16,3 %.

Анализ затрат рабочего времени за весь период наблюдения показал, что затраты времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК, непосредственно связанные с оказанием медико-социальной помощи пациенту на дому, составили 7015,3 мин (75,0 %), затраты времени, непосредственно не связанные с обслуживанием пациента на дому, - 2332,7 мин (25,0 %).

К трудовым затратам медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК, непосредственно не связанным с оказанием медико-социальной помощи пациенту на дому (25 %), были отнесены: часть затрат времени вспомогательной деятельности (16,4 %), в том числе дорога к пациенту (15,3 %); подготовка сумки (0,4 %); переодевание (0,7 %); часть затрат времени на работу с документами (0,4 %); служебные разговоры (0,4 %); личное необходимое время (4,0 %); прочая деятельность (3,7 %), включающая затраты времени на обучение, занятия с медицинским персоналом, волонтерами, работу с общественностью, “фандрейзинг”, работу с грузами гуманитарной помощи и др.

В процессе исследования не определялись средние затраты времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК на первичное и повторное посещения пациента на дому, так как все пациенты уже находились на патронажном динамичном наблюдении, продол-

жительность которого составляла 5,2 (95 %ДИ 4,5-5,9) года, и нуждались в постоянной медико-социальной помощи на долговременной основе.

Определение средних затрат времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК, непосредственно связанных с оказанием медико-социальной помощи на дому, на одного пациента в день осуществлялось с учетом соотношения пациентов первой (64,3 %) и второй (35,7 %) категорий, находящихся на обслуживании (см. табл. 1). Средние затраты времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК, непосредственно связанные с оказанием медико-социальной помощи на дому, у пациента с первой категорией составили 55,6 (95 % ДИ 47,8-63,6) мин в день, со второй категорией - 47,5 (95 % ДИ 43,8-51,2) мин в день (см. табл. 1). Следует отметить, что средние затраты времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК, непосредственно связанные с оказанием медико-социальной помощи на дому пациенту с первой категорией, были в 1,2 раза выше, чем у пациента со второй категорией. При этом статически значимых различий трудовых затрат времени в зависимости от категории обслуживания пациентов не выявлено (t=1,91, p>0,05). Таким образом, в среднем затраты времени медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК, непосредственно связанные с оказанием медико-социальной помощи на дому, на одного пациента в день составили 52,7 (95 %ДИ 44,8-60,6) мин.

Норма нагрузки (обслуживания) медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи (МСП) на дому рассчитывалась с учетом времени, затраченного на выполнение деятельности, связанной непосредственно с оказанием услуг МСП на дому (369,2 мин в день), и затрат времени на оказание МСП на дому одному пациенту (52,7 мин в день) и составила 7,01, или 7 пациентов (362,9 : 52,7=7,01).

Таким образом, ежедневная норма нагрузки (обслуживания) медицинской сестры милосердия Службы сестер милосердия БОКК при оказании медико-социальной помощи на дому при соотношении пациентов второй и первой категорий (1:1,8) составила 7 пациентов.

---

[1] См.: Современные проблемы организации медицинской помощи на дому: обзорная информация / Н.Н. Симонова [и др.] // Медицина и здравоохранение. Серия “Социальная гигиена и организация здравоохранения”. Вып. 4.М., 1988; *Шляфер С.И.* Нормирование труда врача стационара на дому амбулаторно-поликлинического учреждения // Главврач. 2012. № 4. С. 69-73; *Его же.* Нормирование труда врача стационара на дому амбулаторно-поликлинического учреждения // Главврач. 2010. № 11. С. 45-49.

[2] См.: Стационарозамещающие формы оказания медицинской помощи: методические рекомендации / В.М. Чернышев [и др.]. Новосибирск, 2009; *Тахтарова Ю.Н., Абрамов А.Ю., Сасина М.С.* Научное обоснование профессиональных и организационных форм деятельности среднего медицинского персонала // Экономика здравоохранения. 2007. № 10. С.41-45; *Фахрутдинова Е.В.* Человеческий капитал в Республике Татарстан: динамика развития // Вопросы экономики и права. 2013. № 66. С. 121-124; *Фахрутдинова Е.В., Ягудин Р.Х.* Здоровье как фактор повышения качества жизни в Республике Татарстан // Вестн. Казанского государственного финансово-экономического института. 2010. № 1. С. 55-58; *Ягудин Р.Х., Шигапов И.Ф., Байкеев Р.Ф.* Состояние неотложной и консультативной квалифицированной медицинской помощи в Республике Татарстан // Практическая медицина. 2013. № 1-2 (69), т. 1. С.141-147.

[3] *Шипова В.М.* Основы нормирования труда в здравоохранении: учеб. пособие / под ред. О.П.Щепина. М., 1998.

[4] См.: Разработка технологии нормирования труда в здравоохранении: метод. рекомендации ГУ Национального НИИ общественного здоровья РАМН : [утв. Минздравсоцразвития России 20 дек. 2007 г. № 250-ПД/704] / сост. О.П. Щепин [и др.]. М., 2007; Об утверждении примерных штатных нормативов медицинских и других работников поликлиник и детских поликлиник (поликлинических отделений): постановление М-ва здравоохранения Республики Беларусь от 7 дек. 2007 г. № 150.

[5] См.: Разработка технологии… ; Об утверждении… ; *Шипова В.М.* Нормирование труда среднего и младшего медицинского персонала // Гл. мед. сестра. 2008. № 8. С. 37-61

[6] См.: *Тахтарова Ю.Н.* Указ. соч.; *Рогова М.А.* Изучение затрат рабочего времени работников учреждений в целях нормирования: метод. указания Минздрава СССР. М., 1979; *Шипова В.М.* Основы… ; *Ее же.* Нормирование… ; *Шипова В.М., Воронцов Т.Н.* Особенности нормирования труда врачей и средних медицинских работников в амбулаторно-поликлинических учреждениях // Гл. мед. сестра. 2011. № 7. С. 53-64.

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В МЕГАПОЛИСЕ

© 2014 Филиппов Антон Павлович
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Институт региональных экономических исследований
119002, г. Москва, пер. Сивцев Вражек, д. 29/16
E-mail: tzeldner@gmail.com

Показаны проблемы и новые подходы к решению задач повышения эффективности государственной экономической политики на региональном уровне путем внедрения контрактной системы, развития государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: экономическая политика, контрактная система, государственные потребности, государственное регулирование экономики, государственно-частное партнерство, системы управления.

Повышение эффективности государственной экономической политики требует целенаправленной работы органов государственной исполнительной власти как федерального, так и регионального и муниципального уровней, направленной на модернизацию всех сфер хозяйства путем совершенствования планирования социально-экономического развития страны, внедрения стратегического планирования. “Иметь экономику, которая не гарантирует нам ни стабильности, ни суверенитета, ни достойного благосостояния - для России непозволительно, - подчеркивает В. Путин. - Нам нужна новая экономика, с конкурентоспособной промышленностью и инфраструктурой, с развитой сферой услуг, с эффективным сельским хозяйством. Экономика, работающая на современной технологической базе”[1].

Условием достижения поставленных целей является завершение процесса формирования развитой конкурентоспособной экономики. Создание передовой экономики, превращение России в индустриально развитую державу мира, с высоким уровнем производительности труда и качеством жизни населения невозможно без консолидации усилий государства и делового сообщества путем становления и развития многообразия форм и моделей государственно-частного партнерства.

Реализации задач социально-экономического развития страны и регионов, поставленных в бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014-2016 гг. и основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г., будут способствовать:

- обновление модели управления государственными закупками (контрактная система);
- стимулирование инновационного развития;
- развитие форм и моделей государственно-частного партнерства (концессии, аренда, участие в хозяйственных обществах, долевое участие, лизинг);
- развитие объединений предпринимателей и повышение их роли и ответственности в формировании планов социально-экономического развития;
- развитие местного самоуправления и его роли в социально-экономической жизни.

В современной смешанной экономике возрастает роль формирования государственного рынка товаров, работ и услуг. Так, городской заказ г. Москвы на 2014 г. и плановый период 2015-2016 гг. только строительной отрасли составит, соответственно, 374,537 млрд руб., 378,254 млрд руб.; 374,848 млрд руб.

Принятием Федерального закона “О контрактной системе в сфере государственных закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд” сделан поистине революционный шаг в осуществлении комплексного подхода к реформе экономики государственных закупок. Система государственных закупок признана стратегическим инструментом регулирования социально-экономического развития страны.

В рамках единого цикла формирования, размещения и исполнения государственного (муниципального) заказа получат развитие такие важные этапы, как планирование и определение государственных потребностей, финансирование, мониторинг выполнения контрактов. Реализация эффективной государственной политики в области формирования и регулирования рынка товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд на всех административных уровнях влияет

и на такие факторы социального развития, как общественная стабильность.

Закономерно, что проблемы государственного регулирования контрактных отношений выходят на первый план в ряду приоритетов социально-экономического развития, требуют консолидации усилий государства, отечественных деловых, промышленных кругов в рамках государственно-частного партнерства.

Завершение перехода к контрактной экономике в России делает необходимым принятие в течение двух лет 86 нормативно-правовых актов Правительства Российской Федерации, направленных на реализацию положений нового федерального законодательства, а также актов региональных органов власти в части осуществления государственных закупок путем установления:

- общих правил нормирования в сфере закупок;
- требований к порядку формирования, утверждения и ведения планов закупок;
- требований к порядку формирования, утверждения и ведения планов-графиков;
- дополнительных требований к участникам закупок;
- порядка осуществления как ведомственного контроля, так и контроля органами внутреннего финансового контроля.

Вместе с тем в отечественной экономике еще не в полной мере обеспечено взаимодействие таких основных элементов фундамента государственного хозяйствования, как государственный бюджет, налоговая система, государственная контрактная система.

В рамках внедряемой контрактной системы так и не предполагается принятие Закона о "налоговом иммунитете" (Tax immunity), предусматривающего (практика промышленно развитых стран) изъятие государственного контракта из всех форм налогообложения (федерального, регионального, местного)[2].

Наибольшую актуальность в рамках внедрения контрактной системы (КС) приобретает организация взаимодействия региональных органов власти (территориальных, отраслевых) при планировании государственных потребностей (определение объема и структуры государственных нужд) в натуральном и стоимостном выражении.

Повышение качества планирования предполагает создание системы плановых документов с прозрачным механизмом контроля их реализации.

Согласно городской программе совершенствования системы государственного регионального управления начинает формироваться система взаимоувязанных документов (стратегия развития, генплан, государственные программы развития приоритетных отраслей городского хозяйства на 2012-2016 гг., адресные инвестиционные программы на текущий и плановый периоды), осуществляется внедрение программно-целевых методов формирования городского бюджета, принятие трехлетних бюджетов, развитие единой автоматизированной информационной системы и автоматизации системы управления бюджетным процессом, создается основа для повышения уровня разработки и реализации региональной экономической политики.

Модернизация системы управления учитывает потребности как отраслевого, так и муниципального уровня, создает предпосылки новых подходов к оценке эффективности экономики госзакупок, переходу от оценки эффективности результатов размещения заказов к оценке исполнения контрактов, а в дальнейшем к оценке результативности и социальной полезности закупок.

Ключевым направлением в рамках контрактной системы должно стать развитие партнерства, взаимовыгодных контрактных отношений между государством и частным бизнесом. Реализуя новые подходы к формированию и исполнению городского бюджета, Правительство Москвы с 2012 г. в ходе исполнения региональных государственных программ развития приоритетных отраслей городского хозяйства на среднесрочный период 2012-2016 гг. предусматривает мероприятия по созданию условий для государственно-частного партнерства. Так, за счет привлечения внебюджетных средств планируется осуществить реконструкцию 19 объектов и учреждений здравоохранения. А программой "Столичное образование" предусматривается привлечение внебюджетных средств, позволяющих решить следующие задачи:

- повышение к 2016 г. доли мест, созданных в негосударственном секторе в системе дошкольного образования, до 10 % от общего количества мест;
- обеспечение обучения не менее 7 % от всей численности контингента в системе негосударственных общеобразовательных учреждений.

За счет привлечения в такие традиционно бюджетоориентированные секторы экономики, как образование, здравоохранение, предоставление социальных услуг частного капитала прогнозируется в период до 2016 г. рост доли данных отраслей в структуре ВРП, образования - до 2,4 %, здравоохранения и предоставления социальных услуг до 3,4 %. Вне-

бюджетные инвестиции позволят в плановый период приступить к реализации градостроительных планов на 72 млн м^2, в том числе таких значимых проектов, как развитие с реконструкцией территории спортивного комплекса "Лужники", стадионов "Спартак" и ЦСКА, ликвидации ветхого жилого фонда первого периода индустриального домостроения.

Государственные программы развития приоритетных отраслей городского хозяйства на среднесрочный период впервые становятся ключевым механизмом реализации политики города во всех сферах управления, обеспечивают связку "мероприятие-результат", основой формирования городского бюджета. С 2012 г. расходная часть бюджета на 90 % формируется программно-целевым методом.

Развитию государственно-частного партнерства на среднесрочную перспективу способствует разработка нормативно-правовой базы, нацеленной:

- на формирование отраслевых организационно-правовых механизмов, обеспечивающих долгосрочное взаимодействие между государственной властью и частным сектором;

- определение приоритетных направлений развития объектов инфраструктуры для привлечения внебюджетных инвестиций и долгосрочного сотрудничества;

- обеспечение равных условий и развитие конкурентной среды среди организаций различных форм собственности.

Для решения таких актуальных вопросов, как формирование рациональных границ коммерциализации в сфере социальной защиты, а также для обеспечения качества предоставляемых социальных услуг, целесообразно провести научно-исследовательские работы:

- по обоснованию предложений по формированию рациональных границ коммерциализации деятельности учреждений социальной защиты;

- применению механизмов государственно-частного партнерства и муниципально-частного партнерства для повышения эффективности использования и развития материально-технической базы сферы социальной защиты населения.

Основными направлениями совместной деятельности Правительства Москвы и деловых кругов на среднесрочный период в числе приоритетных определены проекты по совершенствованию градостроительного планирования, связанные с освоением промышленных зон, развитием транспортной инфраструктуры, строительных объектов соцкультбыта, по реставрации памятников культуры, реорганизации промышленных и продовольственных рынков.

Прогноз социально-экономического развития г. Москвы на 2014 г. и плановый период 2015-2016 гг. (его умеренно-оптимистический вариант принят в качестве базового для разработки параметров бюджета г. Москвы на 2014-2016 гг.) предусматривает, наряду с ростом бюджетных инвестиций, рост инвестиционной активности частного сектора. На поддержание благоприятного инвестиционного климата направлены разработанные "Клубом инвесторов" и Правительством Москвы меры нефинансовой государственной поддержки (снижение административных барьеров, сокращение количества и сроков согласований и выдачи разрешений, повышение прозрачности инвестиционных процедур, защита конкуренции). Предполагается, что рост инвестиций в основной капитал в 2014-2016 гг. будет расти темпами быстрее ВРП и составит в 2014 г. 6,2 %, в 2015 г. 6,5 %, в 2016 г. 7 %.

Принятие Федерального закона о государственно-частном партнерстве создаст единые правила игры, повысит эффективность реализации проектов, будет способствовать расширению практики замещения бюджетных ресурсов средствами частных инвесторов[3], что, в свою очередь, повысит актуальность решения вопросов модернизации системы управления городом. Новой экономической политике необходима новая система управления.

Учет интересов населения и их сбалансированность с интересами и возможностями государства должны начинаться с местного самоуправления.

Сформированная в Москве система органов исполнительной власти состоит из трех звеньев государственных органов управления - "город, административный округ, район" и слаборазвитого, только формирующегося на уровне районов местного самоуправления. С точки зрения ряда ученых и практиков, данная система всегда вызывала неоднозначные суждения, требовала изменений организационных форм, корректировки функций.

Взятый правительством Москвы курс на муниципализацию и децентрализацию системы управления, более активное вовлечение населения в управление городом направлен на расширение прав, полномочий и ответственности местного самоуправления, на повышение самостоятельности и информационной открытости бюджетных учреждений.

В 2012 г. произошли некоторые изменения по расширению полномочий органов местного самоуправления и муниципальных депутатов.

Муниципальным депутатам переданы следующие полномочия:

- право заслушивать отчеты управ района и важнейших для населения района организаций;

- согласование строительства таких объектов, как гаражи, храмы, торговые бытовые объекты;

- утверждение планов капитального ремонта домов и благоустройства территории;

- предоставление помещений для работы некоммерческих организаций.

В целях финансового обеспечения передаваемых функций в муниципальный бюджет передают часть доходов, получаемых в районе от платных парковок, налога на доходы от сдачи в аренду жилья, патентной системы налогообложения, а также штрафов за нарушение условий государственных контрактов.

Началось реформирование управления бюджетными учреждениями социальной сферы:

- в Департаменте образования идет работа по созданию школ-комплексов, обеспечивающих широкий спектр образовательных услуг и преемственность образовательного процесса, начиная с дошкольного уровня;

- в Департаменте здравоохранения создаются вертикально интегрированные специализированные медицинские центры по лечению социально значимых заболеваний (онкологии, психиатрии, наркологии и др.), вместо 450 разрозненных поликлиник создано 40 детских и 46 взрослых амбулаторно-диагностических центров;

- в Департаменте социальной защиты в результате оптимизации сети социально-медицинского обслуживания количество отделений сократилось с 121 в 2013 г. до 30 в 2014 г.

Следующим шагом в рамках административной реформы целесообразно перейти на двухзвенное управление - "город - район". Районное звено должно стать фундаментом вертикально интегрированных органов власти (районное собрание представителей - администрация района). В целях уточнения полномочий и оптимизации органов исполнительной и законодательной власти, повышения роли и ответственности районного звена, на наш взгляд, необходимо рассмотреть вопрос о его укрупнении, т.е. создании 40-50 внутригородских районов вместо 125. Так, в г. Зеленограде, Тушине, Медведкове, Бирюлеве и других рационально иметь одну администрацию и одно районное собрание депутатов. Префектуры административных округов, как промежуточные (на переходный период в один-два года), реорганизовать в управления по координации деятельности местных органов власти[4].

Также до настоящего времени сохраняется положение, когда высшим и единственным законодательным органом государственной власти г. Москвы является Московская городская дума. Двойной статус представительного и исполнительного органов власти г. Москвы - положение, согласно которому эти органы одновременно являются органами городского местного самоуправления и органами государственной власти субъекта Федерации, не способствует соответствующему разделению полномочий, собственности, ресурсов, ответственности и т.д.

На наш взгляд, следует внести изменения в "Устав города Москвы" (ст. 5), признав внутригородские муниципальные собрания депутатов представительными органами власти.

Предлагается следующая схема организации законодательных и исполнительных органов власти г. Москвы, что соответствует структуре консолидированного бюджета г. Москвы, состоящего из бюджета города и бюджетов муниципальных образований:

Законодательная власть	Исполнительная власть
Московская городская дума	Городская администрация
Районное собрание представителей	Администрация районов

Комплексное решение вышеизложенных задач будет способствовать повышению эффективности использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов города в интересах его социально-экономического развития.

---

[1] *Путин В.В.* "О наших экономических задачах". М., 2012.

[2] *Филиппов А.П.* Государственно-частное партнерство в отечественной системе контрактных отношений // ИРЭИ. 2014. С. 176-177.

[3] *Собянин С.С.* Выступление на заседании Государственного совета Российской Федерации по вопросу о мерах повышения эффективности бюджетных расходов 4 окт. 2013 г. URL: http://www.mos.ru/press-center/transcripts.

[4] *Филиппов А.П.* Новая экономическая политика - новая система управления // Вестн. Российской академии естественных наук. 2014. № 3. Т. 14. С. 33.

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

HMD-АНАЛИЗ КАК ОДИН ИЗ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2014 Быстрицкая Яна Михайловна
Байкальский государственный университет экономики и права
664003, г. Иркутск, ул. Ленина, д. 11
E-mail:bystritskaya1@mail.ru

Предложен новый метод логистического анализа ассортимента розничного предприятия, базирующийся на взаимосвязи товарооборота и наличия дефицита или затоваривания предприятия. Введен новый термин "HMD-анализ", который отражает содержание предложенного метода. Даны определения и характеристики трем составляющим метода HMD-анализа: группе "H" - high stock level, группе "M" - medium stock level и группе "D" - down stock level. Пошагово описан алгоритм проведения анализа ассортимента розничного предприятия данным методом.

Ключевые слова: логистический метод управления ассортиментом, HMD-анализ.

В современной литературе существует восемь известных методов анализа ассортимента: ABC-анализ, XYZ-анализ, FSN/FNS/FMR-анализ, RFM-анализ, VED/VEN-анализ, QRS-анализ, SDE-анализ, HML-анализ.

Классический ABC-анализ позволяет распределить (проранжировать) все товарные позиции (категории) группы по значимости на три класса по какому-либо критерию. Это могут быть следующие критерии: объем продаж; скорость оборота, выраженная коэффициентом оборачиваемости, коэффициентом использования или коэффициентом длительности оборота; рентабельность различного типа; цены за единицу товара; издержкоемкость и многие другие[1].

XYZ-анализ отражает изменение ассортимента в определенный период времени и показывает колебания ассортимента в зависимости от его спроса, который может быть постоянным, сезонным, случайным.

FSN/FNS/FMR-анализ используется в розничной торговле для выявления наименее запрашиваемых и покупаемых ассортиментных позиций потребителями, позиционирования этих позиций в ассортиментной матрице розничного предприятия[2].

RFM-анализ разбивает потребителей компании по их лояльности к какому либо товару.

VEN/VED-анализ используется чаще всего на специализированных розничных предприятиях, например аптеки, или на узкоспециализированных промышленных предприятиях. Основополагающим критерием метода VEN/VED-анализ служит выявление жизненно важных товаров, необходимых и второстепенных товаров.

QRS-анализ - анализ, при котором соотносят ресурсы и инвестиции предприятия и товарный ассортимент. При использовании данного метода возможно определить, какие инвестиционные ресурсы вкладываются заказчиком в того или иного поставщика и в поддержание объема продаж товара[3].

HML-анализ основан на цене/весе товара за штуку. Данный анализ похож на ABC-анализ, только критерием выступает цена/вес вместо использования значения. Элементы анализа делятся на три группы: высокий показатель, низкий показатель и средний. Управление определяет частоту отсечки линий или цены/веса на три категории. Этот анализ помогает сохранить контроль над потреблением в соответствии с ценой/весом, помогает оценить затраты на хранение и обеспечить определенные требования для продажи товаров[4].

SDE-анализ позволяет ранжировать товары на дефицитные для приобретения, мало- и труднодоступные, легкодоступные. Данный анализ является стратегически важным при принятии решения о покупке того или иного товара. Классификация товаров осуществляется на основе уровня сложности в поиске нужных. SDE-анализ позволяет устранить проблемы в области закупок. Согласно классификации выявленных проблем с приобретением каждой группы товаров формулируются стратегии закупок, способы устранения проблем, намечается план работы с поставщиками[5].

Практически все из перечисленных анализов не затрагивают такой важный аспект логистического управления, как дефицит или излишки товарных запасов. В то же время от этого экономического показателя зависят такие финансовые показатели, как выручка, доход, затраты, уровень кредиторской задолженности предприятия. Нам представляется логичным ввести этот показатель в разрез логистических методов анализа ассортимента в повседневный анализ категорийным менеджерам, специалистам снабжения, логистам розничных предприятий торговли, исследовать его взаимосвязь с количественным товарооборотом розничного предприятия, а также постараться выявить его оптимальную величину в этих целях. Нами предлагается метод HMD-анализа (high level of turnover depending on the availability of stocks - высокий уровень зависимости товарооборота от наличия запасов, medium level of turnover depending on the availability of stocks - средний уровень зависимости товарооборота от наличия запасов, down level of turnover depending on the availability of stocks - низкий уровень зависимости товарооборота от наличия запасов) ассортимента, который отражает взаимосвязь товарооборота или дохода и товарных запасов. В данном методе нами рассматривается взаимосвязь между наличием товарных запасов и объемом количественного товарооборота. Тесноту взаимосвязи можно проанализировать с помощью коэффициента корреляции. Поэтому основным "китом" метода является статистический коэффициент корреляции рангов Спирмена Ч.Э., который рассчитывается по формуле

$$r = 1 - \frac{6\sum d^2}{n\left(n^2 - 1\right)},$$

где d - разность рангов между показателями x и y;

n - число наблюдаемых пар значений x и y[6].

Степень тесноты связи между факторными и зависимым признаками определяется ранговым коэффициентом корреляции, который предложен Спирменом. Величина этого коэффициента находится в границах от - 1 до + 1. Когда связь отсутствует, ранговый коэффициент корреляции Спирмена равен нулю (r=0). При прямой зависимости коэффициент корреляции (r) положительный ($0 <= r <=1$), а в случае обратной связи - отрицательный ($-1 <= r <0$)[7].

На практике метод HMD-анализа может применяться для выявления:

1) наличия дефицита или излишков товарных запасов;

2) выявления причин этого дефицита или излишков товарных запасов;

3) дальнейшей работы по устранению причин затоваривания и дефицита товаров;

4) обеспечения необходимого оптимального наличия товарных запасов по всем группам товарного ассортимента.

Алгоритм метода HMD-анализа приведен в таблице.

№ п/п	Этап	Действие
1	Первый	Определение цели анализа
2	Второй	Определение объекта исследования
3	Третий	Определение показателей, по которым будет проводиться HMD-анализ
4	Четвертый	Присвоение рангов в порядке возрастания по первому показателю
5	Пятый	Присвоение рангов в порядке возрастания по второму показателю
6	Шестой	Получение разности между рангами
7	Седьмой	Возведение разности между рангами в квадрат
8	Восьмой	Вычисление суммы квадратов разности рангов
9	Девятый	Вычисление коэффициента корреляции
10	Десятый	Разбивка массива данных на три группы - "H", "M", "D" - по полученному коэффициенту корреляции в следующем виде: в группу "D" попадают товары, где коэффициент корреляции колеблется от -1 до 0; в группе "M" находятся товары, у которых разбег коэффициента корреляции составляет от 0 до 0,4; в группе "H" находятся товары с коэффициентом корреляции, который находится в промежутке от 0,4 до +1
11	Одиннадцатый	Интерпретация результатов

Охарактеризовать полученные результаты с помощью метода HMD-анализа можно следующим образом.

Товары группы "H" (high level of turnover depending on the availability of stocks) - товары, товарооборот которых зависит напрямую от наличия товарных запасов на полках предприятий розничной торговли. По данному анализу перебоя с данными товарами не наблюдается, товар всегда есть в наличии и доступен потребителю. Как правило, в данную группу чаще всего попадают товары-лидеры и товары, участвующие в акциях. Отсутствие товарных запасов приводит к значительным потерям в товарообороте, в доходе, оборачиваемости капитала у предприятия розничной торговли и "дырам" на полках в магазинах. Потребители данных товаров чувствуют острый дефицит в этих товарах. Для того чтобы предотвратить данную ситуацию, специалисты отдела логистики обязаны должным образом обеспечивать своевременное наличие товарных запасов, т.е. вовремя отправлять заказы по данным товарам поставщикам, корректно рассчитывать необходимые объемы и потребности в товарах группы "H". Наличие товаров списка топ допустимо на чуть большем уровне, чем это необходимо. Специалисты коммерческого отдела - категорийные менеджеры - для поддержания товаров группы "H" должны обеспечивать бесперебойную работу поставщиков путем контролирования выполнения условий договора поставки. Кроме того, по этим товарам возможно следует выделить дополнительные места продаж или увеличить их долю на полке за счет расширения полочного пространства.

Товары группы "M" (medium level of turnover depending on the availability of stocks) - товары со средним уровнем зависимости товарооборота или дохода от наличия товарных запасов. Товарных запасов по данной группе товаров должно быть приобретено в том объеме, в котором они продаются. Излишки товарных запасов группы "M" намного опаснее, чем наличие дефицита по этим товарам. Это связано с тем, что при затоваривании возникают дополнительные расходы на их обработку, приемку, транспортировку и хранение. Также стоит отметить, что излишки товарных запасов - замораживание оборотных средств предприятия розничной торговли. По данной группе товаров с логистической точки зрения при заказе товаров у поставщиков очень важно правильно рассчитывать потребность в данных товарах. Наличие дефицита по товарам группы "M" свидетельствует о том, что, скорее всего, есть перебои с поставками. При выявлении таких нарушений категорийным менеджерам коммерческого отдела необходимо выяснить и устранить причины перебоя в поставках. В случае, если одной из такой причин является отсутствие требуемой позиции на протяжении длительного времени, а поставщик подтверждает, что позиция отсутствует по причине снятия ее с производства, по ней необходимо провести ротацию на аналогичную или совершенно новую товарную позицию. При перебоях в поставках по вине поставщика менеджерам необходимо получить компенсацию за недополученную прибыль или взыскать с поставщика штрафные санкции, если таковые пункты прописаны в договоре поставки. Если же перебои с поставками связаны с ненадежностью поставщика, то необходимо провести работу по поиску нового поставщика.

В последнюю группу товаров "D" (down level of turnover depending on the availability of stocks) попадают товары, по которым взаимосвязь между товарооборотом и товарными запасами отсутствует. Уровень товарных запасов по данной группе должен быть минимальным. В противном случае последствия затоваривания запасами данной группы могут быть необратимыми для розничного предприятия.

Рекомендации по работе с группами HMD-анализа

По товарам группы "H" (high level of turnover depending on the availability of stocks) категорийный менеджер, менеджер по закупу, снабженец, логист должен:

- отслеживать постоянное наличие данных товаров на складе и в точках продаж;
- мониторить закупочные цены на данный товар у поставщиков для того, чтобы выявить минимальную предлагаемую цену;
- оценить целесообразность проведения тендеров по данным товарам для обеспечения минимальной закупочной цены и максимальной наценки на данные товары;
- мониторить продажные цены у конкурентов для возможного предложения более выгодной цены потребителям;
- отслеживать наличие товаров данной группы с помощью фотоотчета от точек продаж;
- работать с поставщиками по недогрузам данных товаров;

- устранять причину недогрузов, связанную с вычерками в накладных у поставщика при приемке данных товаров в точках продаж и на складе;

- устанавливать корректно минимальные остатки между поставками в торговых точках по данным товарам;

- рассчитывать корректно заказ по данным товарам;

- определять долю полочного пространства в соответствии с долей продаж в товарообороте по группе;

- обеспечивать проведение промомероприятий для потребителей по данным товарам;

- рассматривать целесообразность работы напрямую с производителем, минуя дистрибьюторов, оптовиков по товарам группы "H";

- анализировать затраты, связанные с поставкой, приемкой, хранением, продажей данных товаров для обеспечения максимально возможной доходности по данным товарам.

По товарам группы "M" (medium level of turnover depending on the availability of stocks) категорийный менеджер, менеджер по закупу, снабженец, логист должен:

- рассчитывать корректно потребность в данных товарах при заказе у поставщика;

- устанавливать корректно минимальные остатки между поставками в торговых точках по данным товарам;

- определять долю полочного пространства в соответствии с долей продаж в товарообороте по группе;

- работать с поставщиками по недогрузам данных товаров;

- устранять причину недогрузов, связанную с вычерками в накладных у поставщика при приемке данных товаров в точках продаж и на складе;

- работать с излишками данных товаров путем возвращения данных товаров поставщику, проведения промомероприятий, распродажи данных товаров;

- анализировать затраты, связанные с поставкой, приемкой, хранением, продажей данных товаров для минимизации рисков, связанных с затариванием розничных магазинов неликвидными товарами.

По товарам группы "D" (down level of turnover depending on the availability of stocks) категорийный менеджер, менеджер по закупу, снабженец, логист должен:

- рассчитывать корректно потребность в данных товарах при заказе у поставщика;

- устанавливать корректно минимальные остатки между поставками в торговых точках по данным товарам;

- определять долю полочного пространства в соответствии с долей продаж в товарообороте по группе;

- проводить ротацию данных товаров на аналогичные позиции при условии, что остатки предыдущих товаров нулевые;

- работать с излишками данных товаров, в первую очередь через возврат данных товаров поставщику, во вторую очередь через проведение промомероприятий, в третью очередь через распродажу данных товаров с минимальной наценкой. Самой последней и крайней мерой будет распродажа данных товаров с отрицательной наценкой для сокращения логистических затрат, возврата части денежных средств на приобретение данных товаров;

- анализировать затраты, связанные с поставкой, приемкой, хранением, продажей данных товаров для минимизации рисков, связанных с затариванием розничных магазинов неликвидными товарами, а также для обеспечения максимально эффективной доходности по данным товарам.

HMD-анализ можно проводить не только по количественному товарообороту, но и по показателю оборачиваемости товаров в днях. Помимо этого, в случае проведения HMD-анализа и перекрещивания его с ABC-анализом по доходу можно получить следующую матрицу с девятью группами:

HA	**HB**	**HC**
MA	**MB**	**MC**
DA	**DB**	**DC**

Группа товаров HA - группа товаров, которые приносят наибольший доход и чувствительны к дефициту запасов на полке в магазине, излишки по данным товарам не страшны.

Группа товаров HB - группа товаров, которые обеспечивают достаточно высокий доход, который зависит от наличия товаров на полке в магазине в достаточном количестве.

Группа товаров HC - группа товаров, доход по которым невелик, скорее всего, за счет низкой наценки на эти товары, но покупательский спрос на данные товары достаточно высок.

Группа товаров MA - группа товаров, которые приносят предприятию розничной торговли

достаточный доход, при этом запасы данных товаров могут быть чуть в большем количестве, чем это необходимо.

Группа товаров MB - группа товаров, которые приносят средний доход предприятию, запасы по данным товара должны быть оптимальными.

Группа товаров MC - группа товаров, по которым доход относительно небольшой, запасы данных товаров должны быть рассчитаны так, чтобы избежать излишков, которые повлекут за собой дополнительные логистические затраты.

Группа товаров DA - группа товаров, которые приносят высокий доход за счет очень высокой наценки, но количество продаваемых позиций невелико, запасы должны быть оптимальными.

Группа товаров DB - группа товаров, по которым наблюдается средний доход и низкая зависимость запасов от товарооборота. Запасы должны быть минимальными, логистические затраты не должны превышать доход по данным товарам.

Группа товаров DC - группа товаров, которые приносят предприятию убытки.

---

[1] *Новикова Н.Г.* Логистический подход к управлению торговым ассортиментом и конкурентная стратегия розничной торговой организации // Изв. Иркутской экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) : электрон. науч. журн. 2011. № 5. URL: http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=9709.

[2] *Jose T.V., Jayakumar A., Sijo M.T.* Analysis of Inventory Control Techniques // A Comparative Study : International J. of Scientific and Research Publications. 2013. Vol. 3, Is. 3, March. URL: http://www.ijsrp.org/research-paper-0313/ijsrp-p15107.pdf.

[3] *Бодряков Р.* QRS-анализ оборотных средств и товарных ресурсов // Финансовый директор. 2008. № 7. URL: http://fd.ru/articles/38740.

[4] Shibamai Mitra, Sujit Kumar Pattanayak, Papiya Bhowmik. Inventory control using ABC and HML analisis - a case study on a manufacturing industry // International J. of Mechanical and Industrial Engineering (IJMIE). 2013. Vol-3, Iss-1. URL: http://www.interscience.in/IJMIE_Vol3Iss1/76-81.pdf.

[5] *Bose D. Chandra*. Inventory management // Published by Asoke K. Ghosh, Prentice-Hall of India Private Limited, M-97, Connaught Circus, New Delhi - 110001 and Printed by Mudrak, 30-A, Patparganj, Delhi - 110091. 2006. P. 38. URL: http://books.google.ru/books?id=9E146G0f6agC&pg=PA37&lpg=PA37&dq=fsn+analysis+in+inventory+management&source=bl&ots=b5mo9L8_QR&sig=oLOtzdec5XLcGLBZTvDFB2483JM&hl=ru&sa=X&ei=XK5OUuTkGaOp4gSH3IH4AQ&sqi=2#v=onepage&q=fsn%20analysis%20in%20inventory%20management&f=false.

[6] Теория статистики: учебник / под ред. Г.Л. Громыко. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2011. (Высшее образование).С. 230.

[7] *Гришин А.Ф., Кочерова Е.В.* Статистические модели: построение, оценка, анализ: учеб. пособие. М., 2005. С. 279.

Поступила в редакцию 06.07.2014 г.

КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ НИМИ

© 2014 Махнёв Дмитрий Викторович
Северо-Западный институт управления (филиал)
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
199178, г. Санкт-Петербург, Средний пр. В.О., д. 57/43
E-mail: makhnev@gmail.com

Рассматриваются основные индикаторы, характеризующие инновационную деятельность в Санкт-Петербурге, производится исследование наличия взаимосвязи между ними с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: региональное развитие, региональная инновационная система, инновационная деятельность, проектный подход, корреляционно-регрессионный анализ.

Санкт-Петербург является одним из важнейших центров экономического развития страны. Экономико-географическое положение Санкт-Петербурга позволяет выступать хозяйственному комплексу города в роли организующего центра обширной территории, расположенной в границах Северо-Западного экономического района Российской Федерации, центра, реализующего, помимо прочего, функции транспортного, делового, торгового, промышленного и культурного центра региона, обслуживающего внешнеэкономические связи практически всех регионов России.

По объему совокупного валового регионального продукта (ВРП), произведенного в экономике Санкт-Петербурга, город федерального значения в 2010 г. с показателем в 1699,49 млрд руб. находился на 4-м месте среди всех субъектов Российской Федерации. В 2011 г. и в 2012 г. валовой региональный продукт составил, соответственно, 2091,91 млрд руб. и 2291,99 млрд руб.[1]

На протяжении последнего десятилетия динамика развития экономики Санкт-Петербурга характеризовалась устойчивым ростом. В период с 2004 по 2007 г. включительно среднегодовые темпы роста ВРП находились в диапазоне от 7 до 13 %. Однако в 2008 г. наблюдалось замедление темпов экономического роста, в 2009 г. - сокращение на 5,7 %, а в 2010-2011 гг. - среднегодовые темпы роста находились на отметке в 4,3 %. Доля ВРП субъекта в общем ВРП по совокупности российских регионов в 2010-2011 гг. составила 3,6 и 3,5 %, соответственно, при этом в расчете на 1 жителя города в 2011 г. приходилось порядка 200,3 тыс. руб. регионального валового продукта, а в 2012 г. этот показатель составил 227 618,4 руб.[2]

В марте 2014 г. специалисты Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета "Высшая школа экономики" опубликовали рейтинг субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса. В данном рейтинге Санкт-Петербург занял третью строчку, уступив Москве и Республике Татарстан, соответственно, а Ленинградская область расположилась на 31-й строчке[3]. Отдельно специалисты отметили низкое качество инновационной политики в Санкт-Петербурге, вследствие чего город потерял одну позицию в рейтинге по сравнению с аналогичным исследованием в 2012 г.

Санкт-Петербург является одним из центров высшего образования России. В городе базируются десятки государственных и частных высших учебных заведений: здесь работают 99 вузов, из них государственных - 56 (включая 7 филиалов), негосударственных 43 (включая 5 филиалов).

Санкт-Петербург также крупнейший научный центр России. В городе расположены: научный центр Российской академии наук; многочисленные научно-исследовательские институты. Научно-образовательный потенциал Санкт-Петербурга составляет примерно 15 % от всего потенциала

России, что определяет его федеральное и мировое значение[4]. По числу занятых в научно-образовательной сфере в составе общей численности населения города Санкт-Петербург занимает 2-е место в Российской Федерации. В городе расположен Санкт-Петербургский научный центр Российской академии наук, объединяющий свыше 60 академических институтов и других научно-исследовательских учреждений.

В то же время численность организаций, которые выполняли научные исследования и разработки, в период с 2000 г. по 2012 г. уменьшилась на 144 ед., т.е. почти в 1,5 раза. Средний темп снижения показателя составил 2,5 % в год. Наибольшее падение произошло в 2008 г., когда численность организаций упала на 15,9 %. Рост за рассматриваемый период был зафиксирован только дважды: по итогам 2007 г. он составил 16,3 %, а по итогам 2011 г. - 2,4 %. В 2012 г. показатель достиг своего минимального значения за исследуемый период - 325 организаций. Динамику показателя можно проследить на рис. 1.

Число разработанных передовых производственных технологий, напротив, за рассматриваемые годы увеличилось более чем в 3 раза. Разработка технологии в нашем случае включает подготовку и утверждение проектно-сметной документации, оформление эскизной, технической и рабочей документации, изготовление необходимого оборудования, подготовку и проведение испытаний, выпуск опытного образца (партии) и их приемку в установленном порядке. Технология считается разработанной, и сведения о ней включаются в отчет только при успешном завершении приемочных испытаний и наличии полного комплекта технической документации[5].

Средние темпы роста данного показателя в Санкт-Петербурге в период с 2000 по 2013 г. составили примерно 16,3 % в год. Своего максимума - 259 разработанных технологий - показатель достиг по итогам 2012 г.

Как следует из рис. 2, показатели Ленинградской области в сравнении с Санкт-Петербургом выглядят более чем скромно: среднее количество разработанных технологий за период составляет 5 ед., а в период с 2000 по 2011 г. значение показателя не превышало 7 ед. в год. Тем не менее 2012-2013 гг. характеризуются наметившейся тенденцией к улучшению показателя, который за прошедший 2013 г. составил 15 ед.

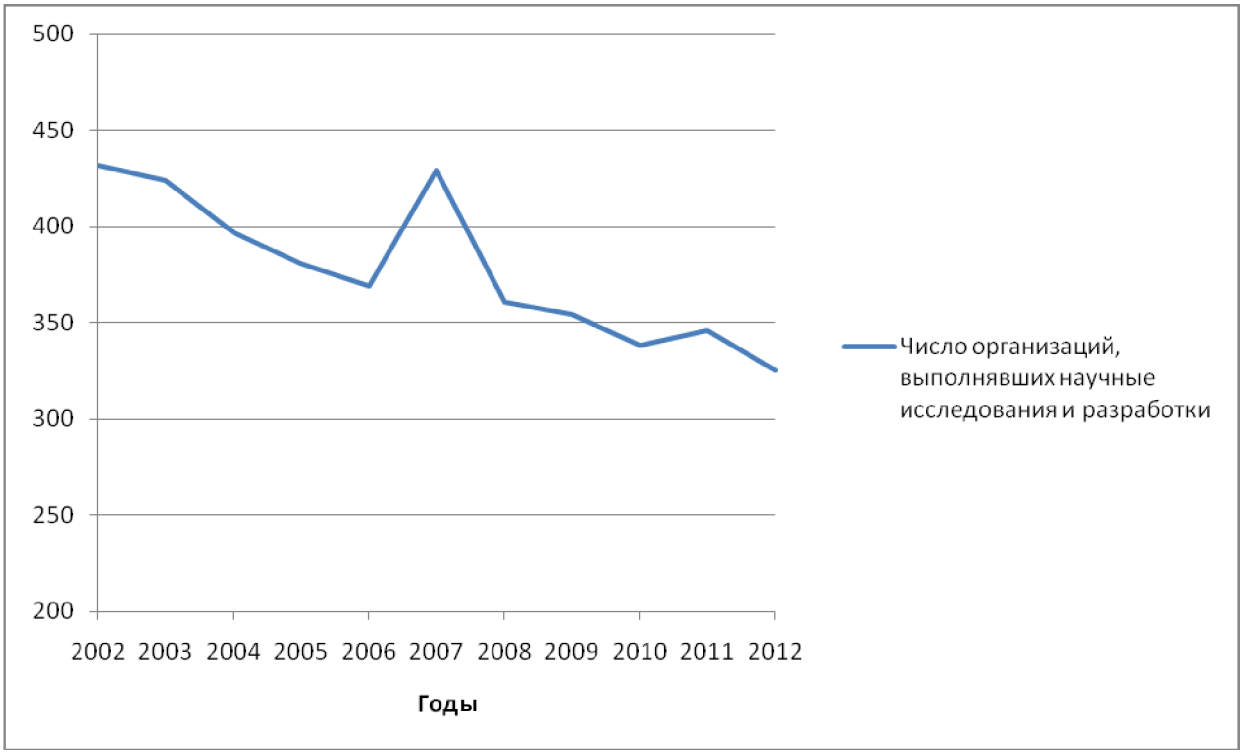


Рис. 1. **Динамика изменения численности организаций, выполнявших научные исследования и разработки в Санкт-Петербурге в 2002-2012 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных: Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

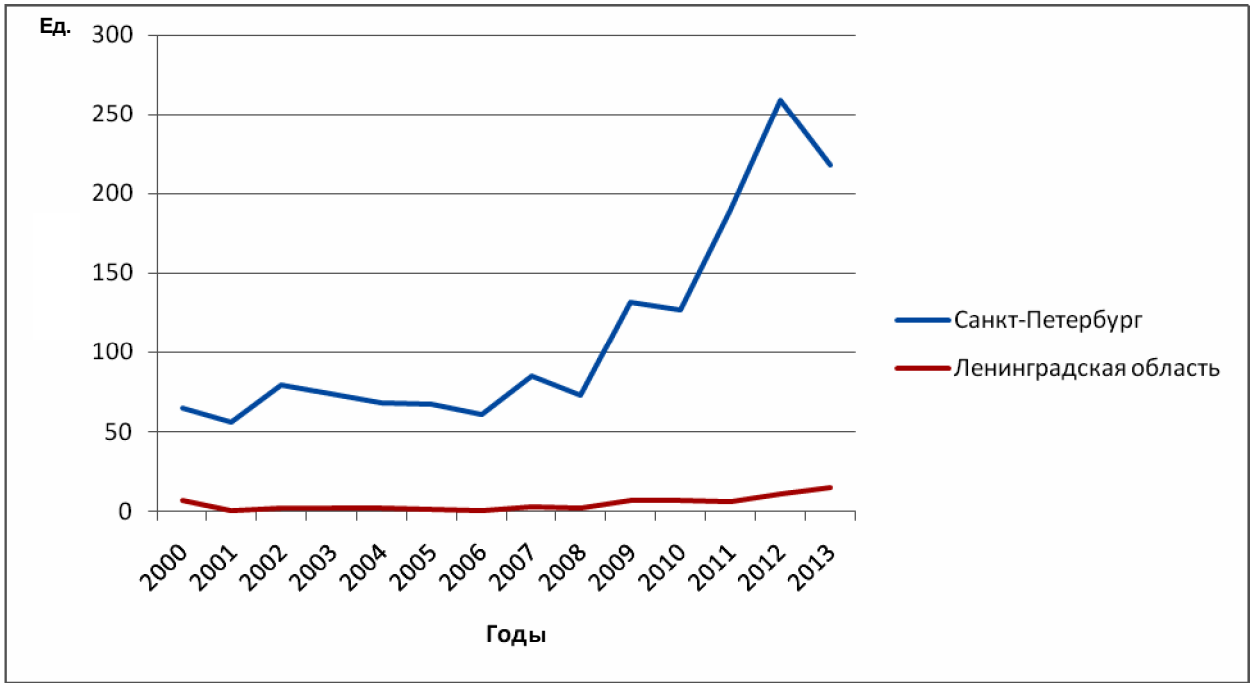


Рис. 2. **Динамика изменения числа разработанных передовых производственных технологий в 2000-2013 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных: Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в Санкт-Петербурге, в период с 2009 по 2013 г. не превышал 17 %. После существенного по сравнению с прошлым годом роста показателя в 2011 г. доля организаций-инноваторов закрепилась около отметки в 16,3 %: 16,1 % в 2011 г., 16,6 % в 2012 г. и 16,2 % в 2013 г. (рис. 3).

В Ленинградской области за аналогичный период средний ежегодный показатель составил

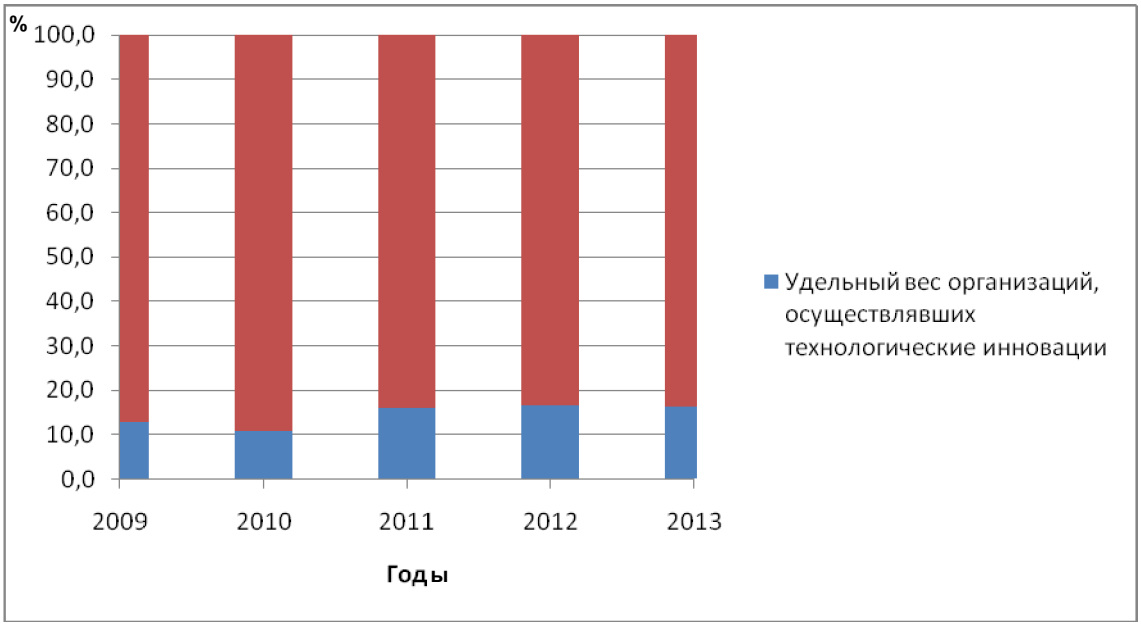


Рис. 3. **Изменение удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации в Санкт-Петербурге в 2009-2013 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных: Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики . URL: http://cbsd.gks.ru.

8,1 %, в 2013 г. достигнув своего максимума в 9,4%. В целом по стране удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в 2008 и 2010 гг. составлял 8,0 и 7,9 %, соответственно, увеличившись в 2012 г. до 9,1 %. Таким образом, уровень инновационной активности организаций Санкт-Петербурга можно признать достаточно высоким для нашей страны.

Для сравнения: для Германии этот показатель в 2012 г. оказался равным 64,2 %, для Канады - 58,1 %, для Швеции - 48,5 %, для Кореи - 37,2 % и 23,3 % для Соединенных Штатов Америки. Разницу между Россией и другими странами мира по данному показателю наглядно показывает рис. 4.

стать: в 2009 г. темп прироста составил 36,9 %, в 2011 г. - 92,8 %, а в 2013 г. - 28,9 %.

Несмотря на существенные темпы прироста, удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг остается достаточно малым: 1,82 % в 2009 г., 2,60 % в 2011 г. и 3,64 % в 2013 г.

В 2009-2012 гг. данный показатель имеет схожие значения в Ленинградской области - в среднем 2,20 % ежегодно. Однако необходимо отметить его резкое увеличение в 2013 г. - на 16,70 %, т.е. в абсолютных величинах затраты организаций на инновации составили 83,3 млрд руб.

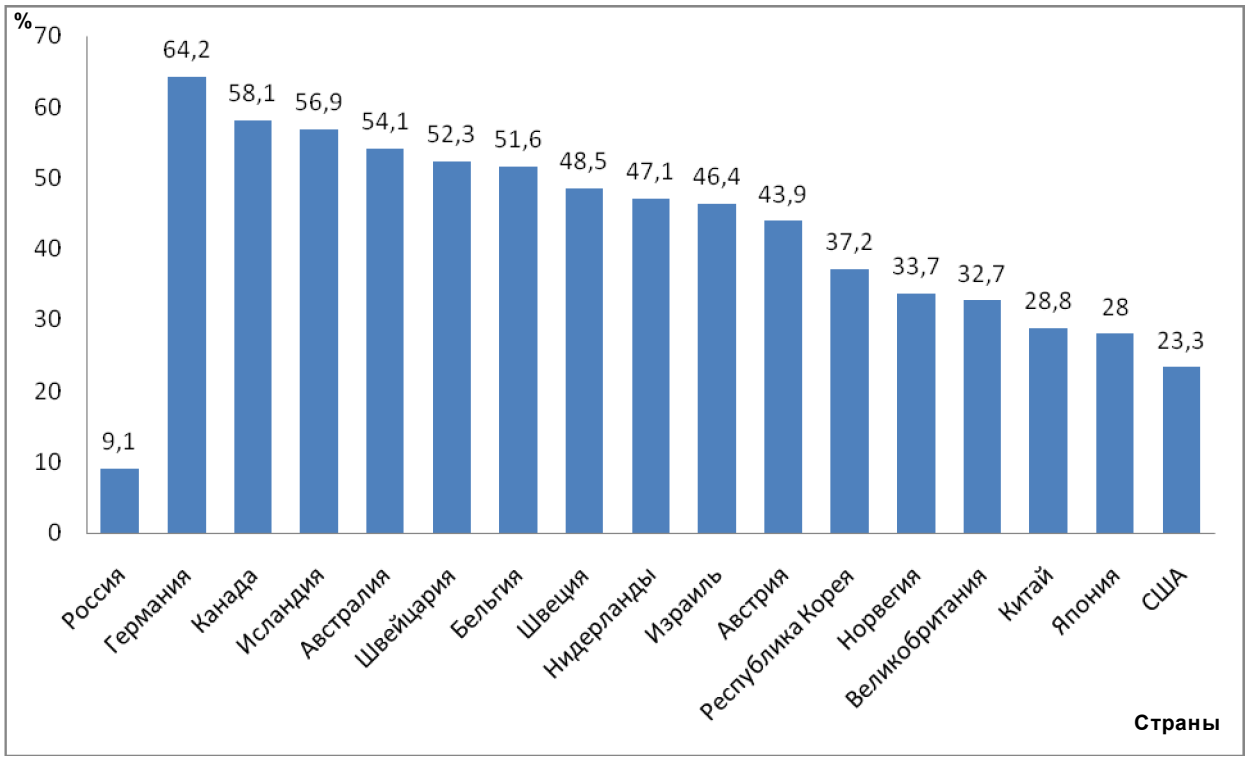


Рис. 4. **Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций по странам мира в 2012 г.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных: Индикаторы инновационной деятельности: 2014. URL: http://www.hse.ru/primarydata/ii2014.

Затраты организаций на инновации - выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе организации, - в г. Санкт-Петербурге в 2013 г. составили 63,8 млрд руб. В период с 2006 г. по 2008 г. данный показатель достигал в среднем 11,7 млрд руб., незначительно колеблясь. С 2009 г. затраты организаций на осуществление инновационной деятельности стали существенно возра-

Объем инновационных товаров, работ и услуг в 2006-2013 гг. характеризуется динамикой роста как в Санкт-Петербурге, так и в Ленинградской области. В Санкт-Петербурге после двукратного падения показателя под влиянием экономического кризиса в 2007 г. - с 41,7 млрд руб. до 20,6 млрд руб., с 2009 г. по 2012 г. прослеживается устойчивый рост объема отгруженной инновационной продукции, составляющий в среднем 81,2 % в год. В 2013 г. величина показателя составила 214,3 млрд руб.

В Ленинградской области за рассматриваемый период объем инновационных товаров увеличился с 0,9 млрд руб. в 2006 г. до 11,8 млрд руб. в 2011 г. После спада в 2012 г., когда значение показателя составило 4,9 млрд руб., последовало троекратное увеличение показателя в 2013 г. до 14,1 млрд руб.

В то же время отношение объема отгруженных инновационных товаров, работ и услуг к общему объему отгруженных товаров, работ и услуг организаций остается сравнительно невысоким (рис. 5). Для Санкт-Петербурга среднегодовой показатель удельного веса инновационных товаров за рассматриваемые 8 лет составляет 7,25 %, а для Ленинградской области - 1,59 %. В 2013 г. доля инновационной продукции по Санкт-Петербургу и Ленинградской области составила 12,2 и 2,8 %, соответственно.

Санкт-Петербург стабильно занимает ведущие места в различных инновационных рейтингах. Согласно официальным статистическим данным, а также регулярно публикуемым рейтингам инновационной активности регионов, Санкт-Петербург по своему инновационному потенциалу стабильно входит в тройку крупнейших российских инновационных центров. Примечательно, что в подготовленном аналитическим агентством "2thinknow" (Австралия) рейтинге мировых инновационных центров Санкт-Петербург занимает 84-е место, улучшив за 2012 г. свои позиции на 38 пунктов[6].

После рассмотрения основных индикаторов инновационной деятельности необходимо проанализировать возможные зависимости между их динамикой, которая позволит выработать основные акценты в инновационном развитии региона.

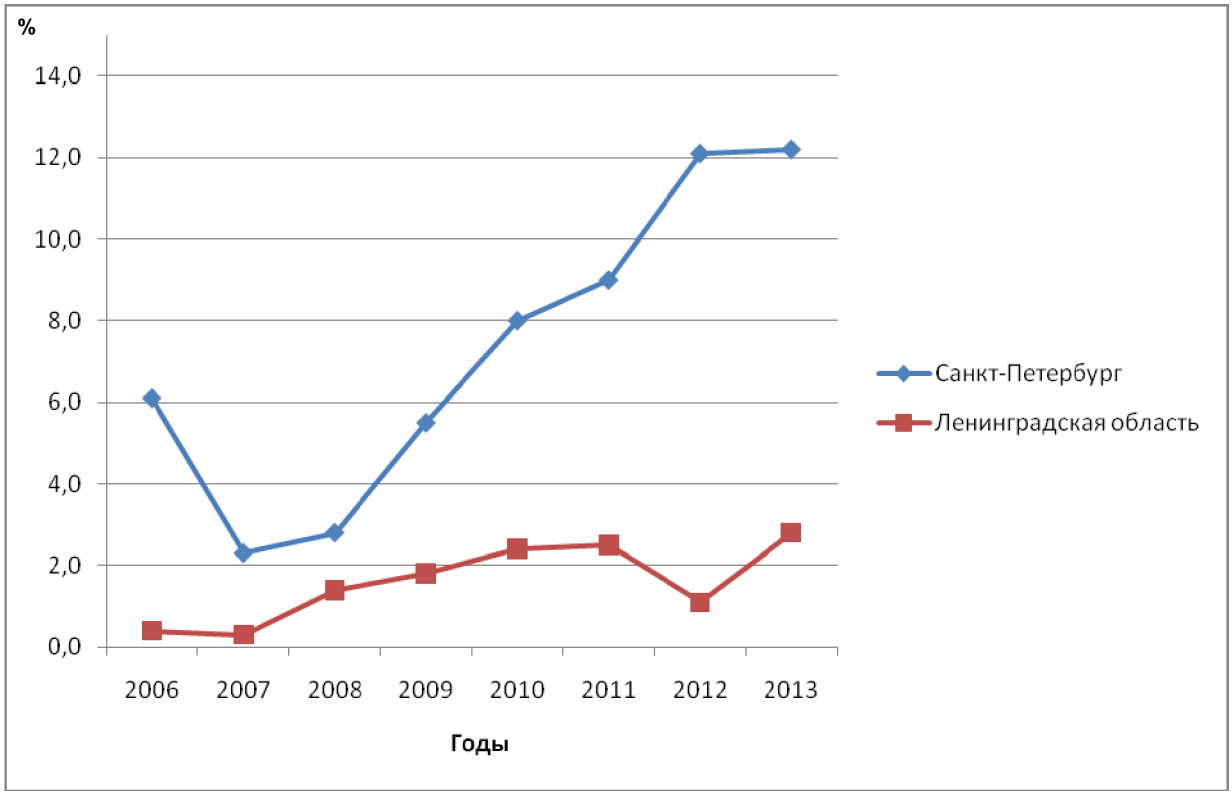


Рис. 5. **Удельный вес инновационных товаров, выполненных работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций в 2006-2013 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных: Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

В данной связи рассмотрим два показателя - число разработанных передовых производственных технологий (единицы) и объем валового регионального продукта в расчете на одного жителя субъекта Российской Федерации (рублей на человека) в период с 2000 г. по 2012 г. - на возможное наличие между ними связи.

В табл. 1 сведены необходимые для дальнейших расчетов данные по рассматриваемым показателям в Санкт-Петербурге (СПб.), Ленинградской области (ЛО), Северо-Западном феде-

Таблица 1

Показатели ВРП и разработанных передовых технологий в период 2000-2012 гг.*

Год	Объем ВРП в расчете на 1 жителя, руб./чел.				Число разработанных передовых технологий, ед.			
	РФ	СЗФО	ЛО	СПб.	РФ	СЗФО	ЛО	СПб.
2000	39532,3	40564,9	33265,1	39811,1	688	92	7	65
2001	49474,8	50157,8	45248,2	53525,3	637	72	-	56
2002	60611,4	63297,1	56738,1	72059,8	727	101	2	79
2003	74840,5	78466,3	72578,7	87919,3	821	105	2	74
2004	97691,9	106667,8	99230	116030,9	676	109	2	68
2005	125658,7	130846,1	122024,2	141795,6	637	103	1	67
2006	157233	160590,9	157122,1	174432,8	735	88	-	61
2007	195819	202974,4	182657,9	235410,3	780	117	3	85
2008	237552,2	248742,7	226011	299436	787	99	2	73
2009	224163,3	251018,3	252890,9	306454,8	789	158	7	132
2010	263828,6	289611,4	286435,4	349253,6	864	150	7	127
2011	317515,3	350764,2	333511,6	200306,5	1138	217	6	190
2012	348598,9	384165,9	357478,8	227618,4	1323	320	11	259

* Таблица рассчитана и составлена автором работы на основе данных: Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

ральном округе (СЗФО) и в целом по Российской Федерации (РФ).

Эти же данные в графическом виде отражены на диаграммах рассеяния, представленных на рис. 6, 7, 8 и 9, по Российской Федерации, Северо-Западному федеральному округу, Ленинградской области и Санкт-Петербургу, соответственно. Из графиков видно, что между рассматриваемыми показателями наблюдается прямая связь.

Формализованное описание представленной связи можно построить в рамках проведения корреляционно-регрессионного анализа. Для этого сначала следует оценить характер распределения исследуемых данных. В частности, рисунки показывают, что общий характер связей представлен прямой зависимостью показателей валового регионального продукта в расчете на душу населения от числа разработанных передовых технологий. Затем необходимо рассчитать величину коэффициента корреляции между значениями исследуемых показателей.

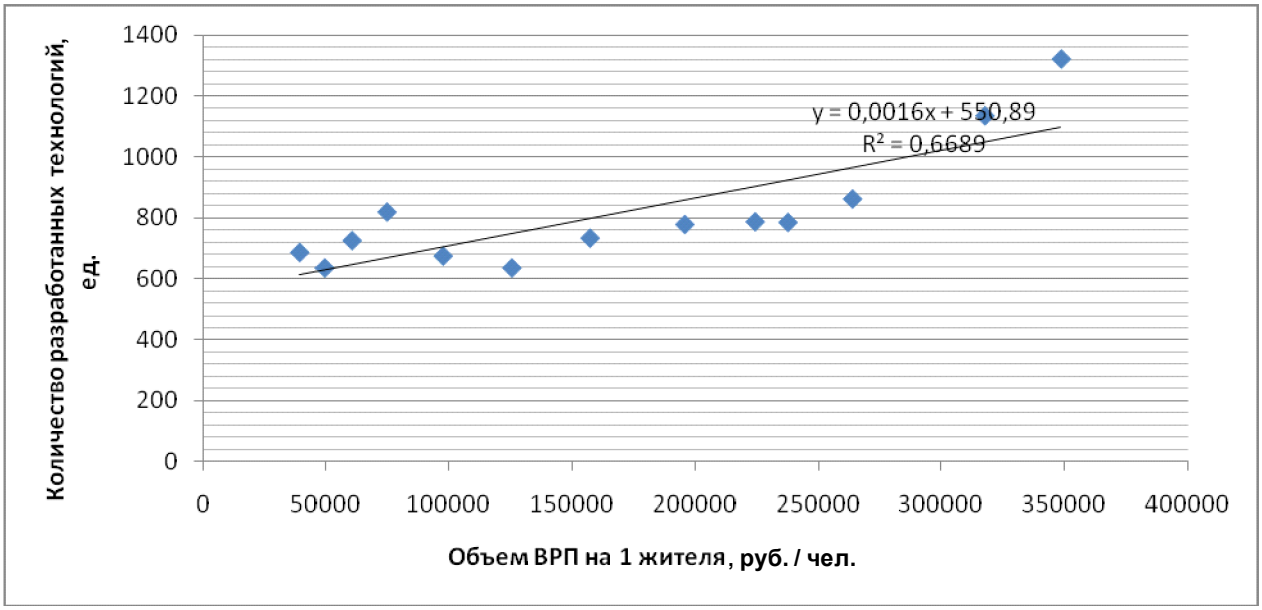


Рис. 6. **Связь между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения и количеством разработанных передовых технологий по Российской Федерации в 2000-2012 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных табл. 1.

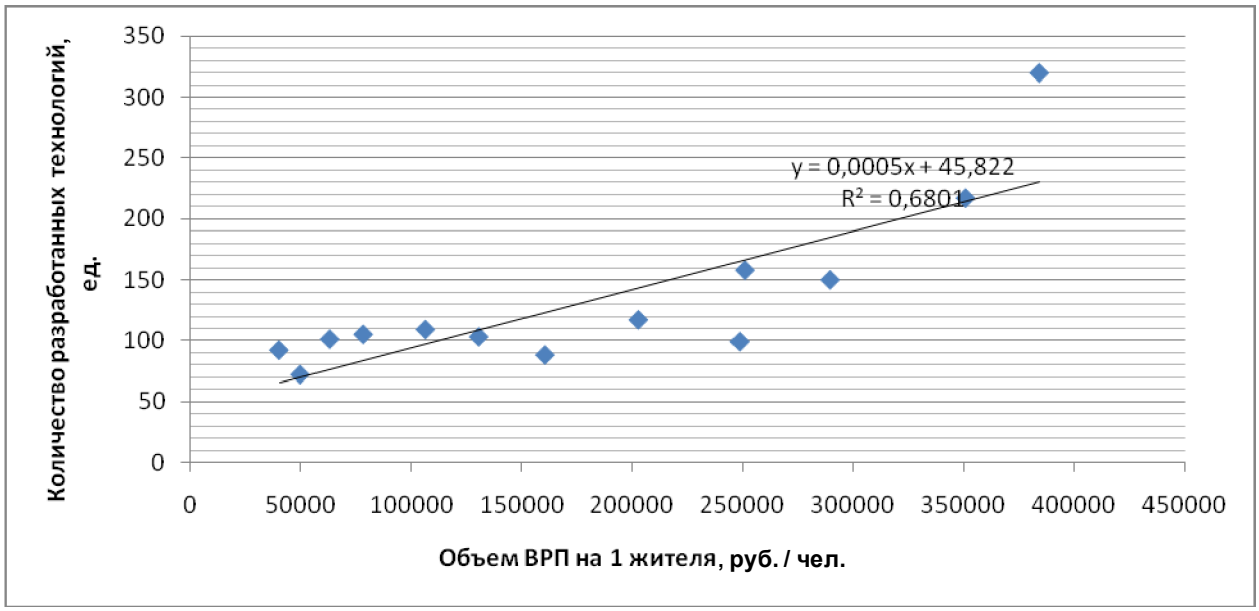


Рис. 7. **Связь между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения и количеством разработанных передовых технологий по Северо-Западному федеральному округу в 2000-2012 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных табл. 1.

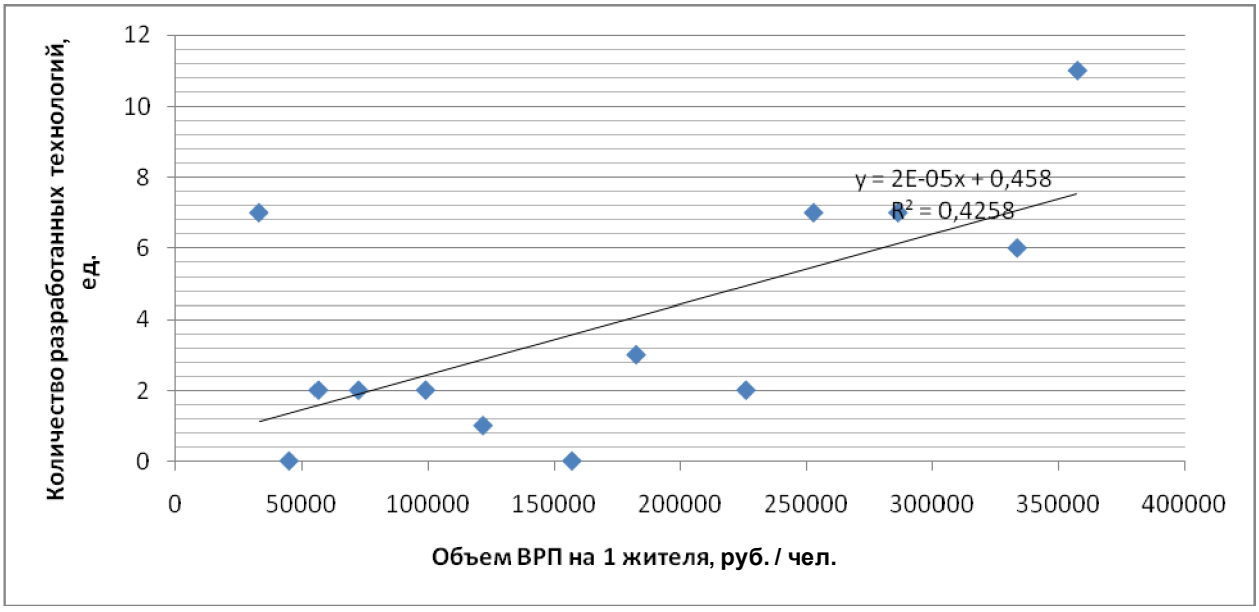


Рис. 8. **Связь между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения и количеством разработанных передовых технологий по Ленинградской области в 2000-2012 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных табл. 1.

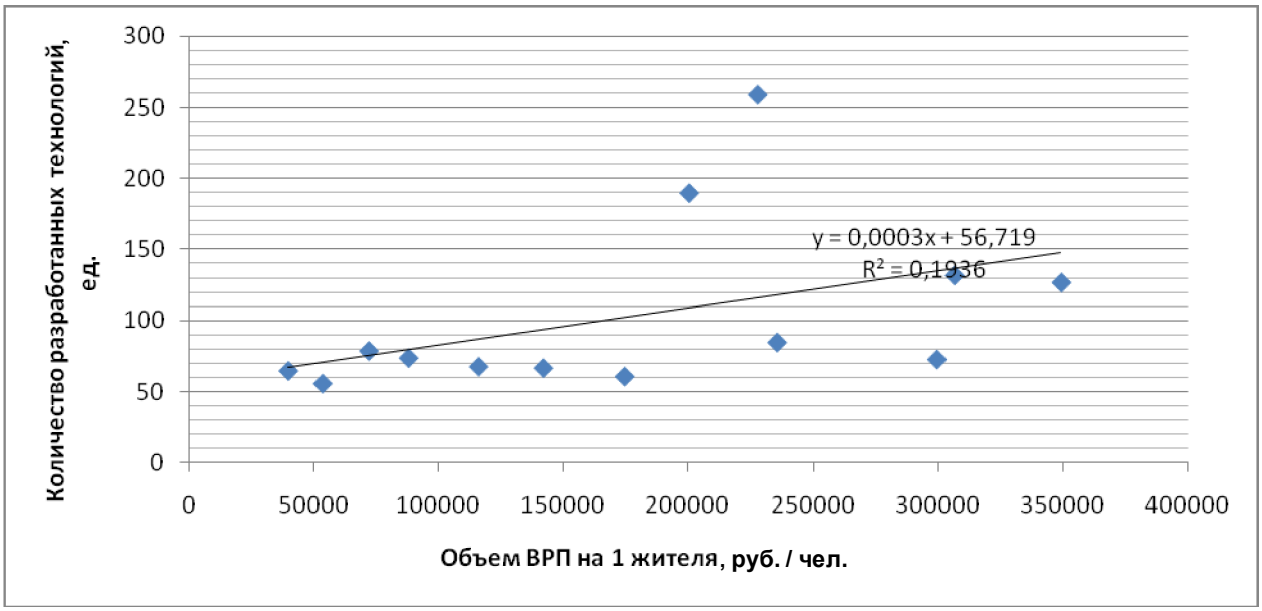


Рис. 9. **Связь между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения и количеством разработанных передовых технологий по Санкт-Петербургу в 2000-2012 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных табл. 1.

Расчет показателя линейной корреляции произведем по формуле (1), используя известные регрессионные соотношения[7]:

$$p_{x,y} = Cov(X,Y)/(\sigma_x \cdot \sigma_y), \quad (1)$$

где $Cov(X,Y)$ - ковариация - среднее произведений отклонений каждой пары значений из двух совокупностей данных;

σ_x, σ_y - среднеквадратические отклонения, отражающие рассеивание значений случайных величин x и y относительно их математических ожиданий.

Расчет ковариации проводим по формуле (2):

$$Cov(X,Y) = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}), \quad (2)$$

где x_i, y_i - i-е значение случайных величин x и y, соответственно;

$\bar{x}, \bar{y}$ - средние значения случайных величин x и y, соответственно.

Расчет среднеквадратического отклонения осуществляется по формуле (3):

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n}}, \ \sigma_y = \sqrt{\frac{\sum(y_i - \bar{y})^2}{n}}, \quad (3)$$

где x_i, y_i - i-е значение случайных величин x и y;

$\bar{x}, \bar{y}$ - средние значения случайных величин x и y.

После проведения необходимых расчетов и итоговой подстановки получим значения коэффициента линейной корреляции (табл. 2).

Таблица 2

Значения коэффициента линейной корреляции показателей валового регионального продукта в расчете на душу населения от числа разработанных передовых технологий

Субъект	Коэффициент
Российская Федерация	0,8
Северо-Западный федеральный округ	0,8
Ленинградская область	0,6
Санкт-Петербург	0,5

Как видно, полученные нами данные ясно свидетельствуют о наличии линейной связи между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения (руб./чел.) и количеством разработанных передовых технологий (единицы) как в целом по стране, так и на региональном уровне.

В качестве завершающего этапа корреляционно-регрессионного анализа найдем уравнения регрессии, которое выполнено с табличного редактора MS Excel. На рис. 6-9 приведены уравнения регрессии с графиками их функций, а также коэффициенты достоверности аппроксимации[8].

Проанализируем связь между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения (руб./чел.) и показателями, в определенной мере отражающими эффективность затрат организаций на инновационную деятельность. В качестве такого показателя примем

Таблица 3

Показатели затрат организаций на технологические инновации, числа разработанных передовых технологий и отношения затрат на инновации к числу разработок в Санкт-Петербурге в 2006-2012 гг.*

Год	Затраты организаций на технологические инновации (тыс. руб.)	Число разработанных технологий (единицы)	Отношение затрат на инновации к числу разработок (тыс. руб./ед.)
2006	10 967 348,0	61	179 792,59
2007	12 242 128,3	85	144 025,04
2008	11 877 410,4	73	162 704,25
2009	16 261 643,1	132	123 194,27
2010	19 860 502,8	127	156 381,91
2011	38 290 288,9	190	201 527,84
2012	49 457 482,5	259	190 955,53

* Таблица рассчитана и составлена автором работы на основе данных: Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

отношение затрат на инновации (тыс. руб.) к количеству разработанных передовых технологий (единицы) в период с 2006 по 2012 г. В табл. 3 сведены необходимые для дальнейших расчетов данные по рассматриваемым показателям в Санкт-Петербурге.

На основании табл. 1 и 3 представим данные в графическом виде, построив диаграмму рассеяния (рис. 10).

Из рис. 10 видно, что между рассматриваемыми показателями наблюдается отрицательная линейная связь. Формализованное описание представленной связи можно построить в рамках проведения корреляционно-регрессионного анализа. Для этого рассчитаем величину коэффициента корреляции между значениями исследуемых показателей. Рассчитаем показатель линейной корреляции по формулам (1)-(3). После произведения необходимых расчетов и осуществления итоговой подстановки получим значение коэффициента линейной корреляции: $p_{x,y} = -0{,}6$.

Полученная отрицательная корреляция подтверждает вывод о том, что чем ниже отношение затрат на инновации к числу разработок (т.е.

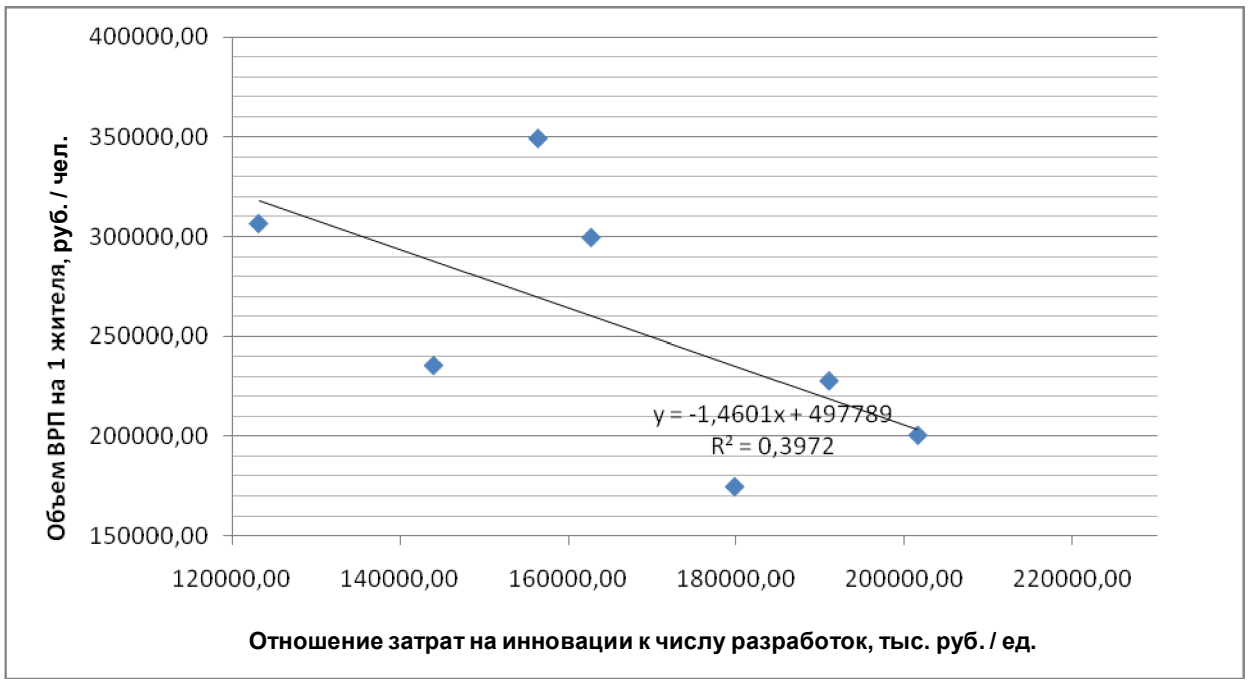


Рис. 10. **Связь между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения и отношением затрат на инновации к количеству разработанных передовых технологий по Санкт-Петербургу в 2006-2012 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных табл.1 и 3.

чем выше эффективность затрат), тем выше показатели валового регионального продукта в расчете на душу населения.

Также немалый интерес представляет влияние участия организаций в совместных научно-исследовательских проектах на число разработанных технологий и объем отгруженных инновационных товаров.

Проанализируем сначала наличие связи между удельным весом организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, из числа тех, кто осуществляет инновации (проценты), и числом разработанных передовых производственных технологий (единицы) в Санкт-Петербурге в период с 2003 по 2012 г. Необходимые для дальнейших расчетов данные приведены в табл. 4.

Указанные данные отражены в графическом виде на диаграмме рассеяния (рис. 11). Из графика видно, что между рассматриваемыми показателями наблюдается явная прямая связь.

Формализованное описание представленной связи можно построить в рамках проведения корреляционно-регрессионного анализа. Для этого рассчитаем величину коэффициента корреляции между значениями исследуемых показателей. Расчеты производим также по формулам (1)-(3).

Таблица 4

Показатели удельного веса организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, из числа тех, кто осуществляет инновации, и числа разработанных передовых производственных технологий в Санкт-Петербурге в 2003-2012 гг.*

Год	Удельный вес организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, из числа тех, кто осуществляет инновации, %	Число разработанных передовых производственных технологий, ед.
2003	44,6	74
2004	41,4	68
2007	42,7	85
2008	41,8	73
2009	37,8	132
2010	39,1	127
2011	52,0	190
2012	46,2	259

* Таблица рассчитана и составлена автором работы на основе данных: Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

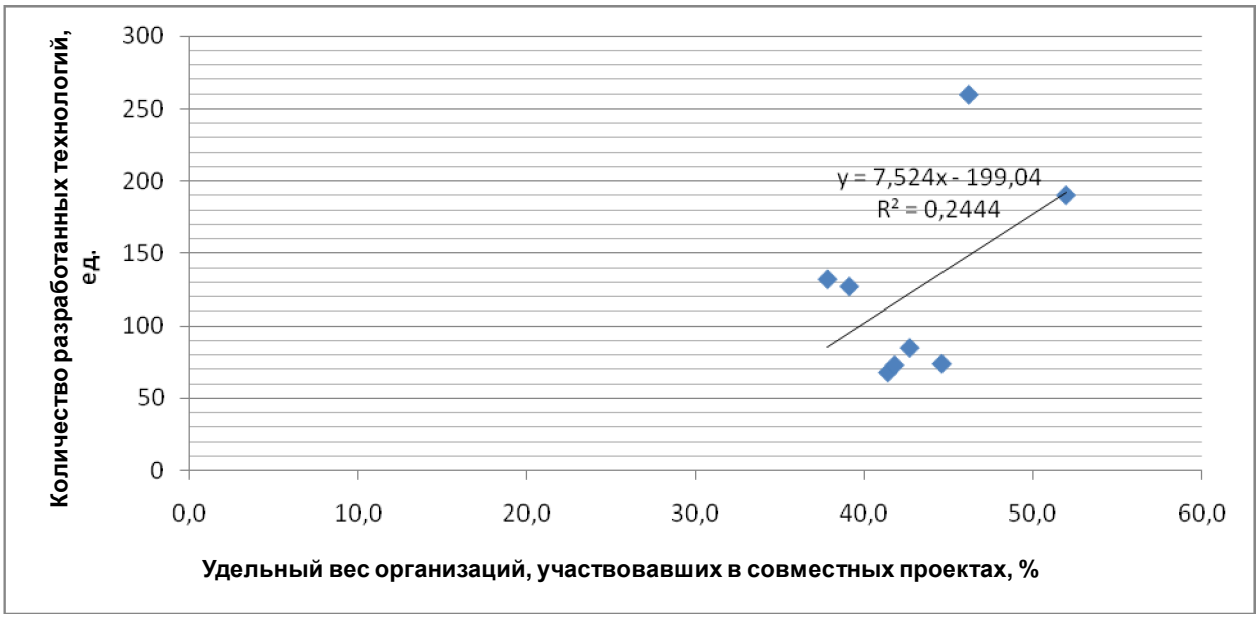


Рис. 11. **Связь между показателями удельного веса организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, из числа тех, кто осуществляет инновации, и числа разработанных передовых производственных технологий в Санкт-Петербурге в 2003-2012 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных табл. 4.

Таблица 5

Показатели удельного веса организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, из числа тех, кто осуществляет инновации, и объема отгруженных инновационных товаров в Санкт-Петербурге в 2007-2012 гг.*

Год	Удельный вес организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, из числа тех, кто осуществляет инновации, %	Объем отгруженных инновационных товаров, тыс. руб.
2007	42,7	20 635 109,9
2008	41,8	21 614 852
2009	37,8	49 295 838,6
2010	39,1	84 473 789,6
2011	52	131 899 007,6
2012	46,2	223 175 991,4

* Таблица рассчитана и составлена автором работы на основе данных: Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

После произведения необходимых расчетов и осуществления итоговой подстановки получим следующие значения коэффициента линейной корреляции: $p_{x, y} = 0{,}5$. Аналогично исследуем взаимосвязь между удельным весом организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, из числа тех, кто осуществляет инновации, и объемом отгруженных инновационных товаров в Санкт-Петербурге в период с 2007 по 2012 г. Данные, необходимые для данного расчета, приведены в табл. 5.

Указанные данные отражены в графическом виде на диаграмме рассеяния (рис. 12). Из графика видно, что между рассматриваемыми показателями наблюдается прямая связь.

После произведения необходимых расчетов (формулы (1)-(3)) и осуществления итоговой подстановки получим следующие значения коэффициента линейной корреляции: $p_{x, y} = -0{,}6$.

Таким образом, основываясь на полученных данных, можно отметить наличие линейной связи между рассмотренными показателями, поскольку значения коэффициентов корреляции составили 0,5 и 0,6, что отчетливо видно на рис. 11 и 12.

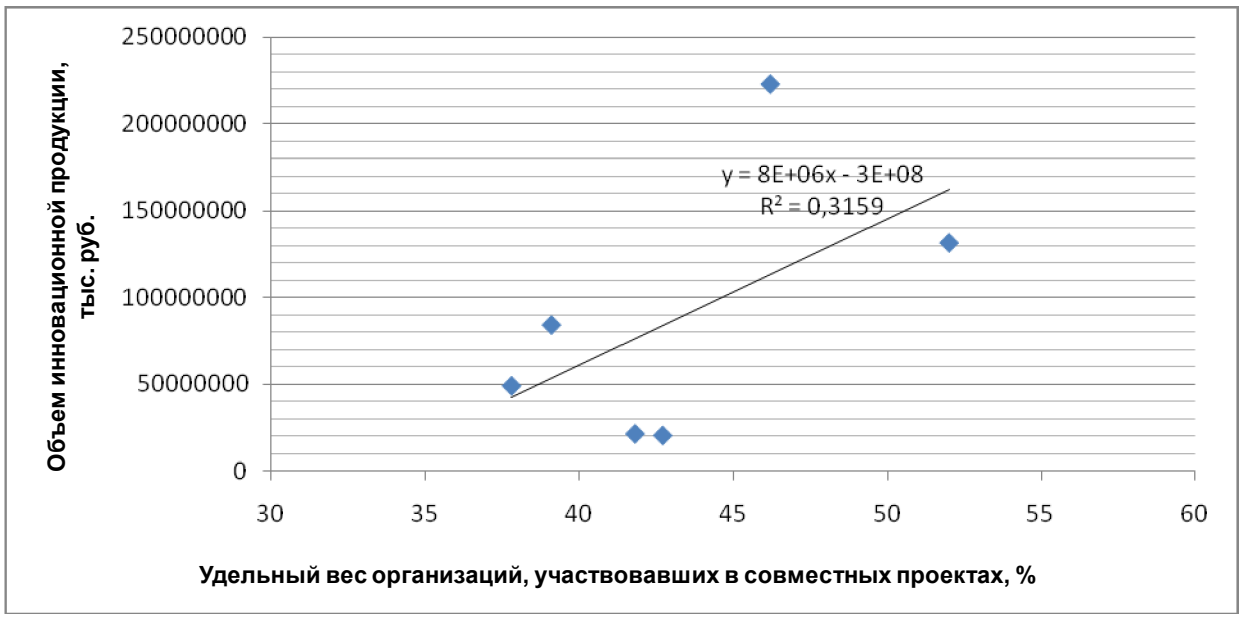


Рис. 12. **Связь между показателями удельного веса организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, из числа тех, кто осуществляет инновации, и объема отгруженных инновационных товаров в Санкт-Петербурге в 2007-2012 гг.**

Источник. График рассчитан и построен автором работы на основе данных табл. 5.

Заключение

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ подтвердил гипотезу о положительном эффекте проектного подхода в развитии инноваций на региональном уровне, так как была выявлена взаимосвязь между удельным весом организаций, участвовавших в совместных проектах по НИОКР, и как числом разработанных передовых производственных технологий, так и объемом отгруженных инновационных товаров. Это подтверждает предположение о том, что кооперация компаний в рамках научно-исследовательских проектов помогает не только непосредственно в проведении самих научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, но и в дальнейшей коммерциализации инноваций и производстве инновационной продукции.

В то же время относительно малое количество компаний, принимающих участие в совместных проектах инновационного характера, косвенно свидетельствует о недостаточном уровне развития сферы научных исследований и разработок, системы управления, защиты прав на интеллектуальную собственность, образования, которые влияют на выбор предприятиями той или иной модели поведения на уровне региона.

Таким образом, для нас кажется наиболее эффективным выбор региональными властями стратегии развития инновационной активности через методы проектного управления. Создание условий для кооперации участников инновационного процесса, заключающихся в доступе к инфраструктурным компонентам и информационным ресурсам, станет для них стимулом для совместной работы в рамках проектов развития. Совместная деятельность в рамках инновационных проектов позволит участникам организовываться в сети, включающие в себя все необходимые элементы: от поставок сырья и материалов до реализации инновационной продукции. Это также дает возможность участникам инновационного процесса разделить между собой все возникающие риски, уровень которых снизится за счет кооперации.

---

[1] Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

[2] Там же.

[3] Рейтинг инновационного развития субъектов РФ. 2014. Вып. 2. URL: http://www.hse.ru/primarydata/rir2014.

[4] Отчет об итогах социально-экономического развития Санкт-Петербурга. URL: http://www.cedipt.spb.ru/upload/iblock/%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%BE%D0%B1%20%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D1%85%202012.pdf.

[5] Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики. URL: http://cbsd.gks.ru.

[6] Global Innovation Agency 2thinknow (Australia). URL: http://www.2thinknow.com.

[7] *Малов С.В.* Регрессионный анализ: теоретические основы и практические рекомендации. СПб., 2013.

[8] Поддержка по Microsoft Office: офиц. сайт. URL: http://office.microsoft.com/ru-ru/excel-help/HP010342158.aspx.

Поступила в редакцию 06.07.2014 г.

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ: СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

© 2014 Халиков Артем Ленарович
Казанский (Приволжский) федеральный университет
420008, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18
E-mail: artkzn16@gmail.com

Рассмотрены проблемы трудоустройства выпускников вузов с позиции повышения эффективности государственной социально-экономической политики России. Проведен SWOT-анализ рынка труда выпускников, в котором обоснованы сильные и слабые стороны, угрозы и возможности.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, рынок труда выпускников, социально-экономическая политика, качество жизни населения.

Занятость населения является как одной из важнейших социально-экономических проблем, так и приоритетным направлением социально-экономической политики государства. Эффективное решение проблемы занятости играет определяющую роль в обеспечении уровня и качества жизни населения, в формировании и развитии человеческого капитала.

В современных условиях институциональных преобразований экономики России наблюдается обострение проблемы занятости населения, в первую очередь молодежи. Обеспечение занятости молодежи является одним из приоритетов социально-экономической политики Правительства РФ. Особое место в структуре занятости молодежи занимает занятость выпускников вузов.

Безусловно, в современном российском обществе навыки, знания, умения и компетенции, активная жизненная позиция выпускников вузов повышают их конкурентоспособность на рынке труда, а также являются важнейшими условиями и движущей силой будущего развития страны: ведь от качества человеческого капитала зависят безопасность, благополучие, благосостояние и качество жизни будущих поколений[1].

Для анализа рынка труда как важнейшего элемента экономической системы нами использован универсальный способ описания любой системы, который отражает основную информацию о его состоянии и положении, - это SWOT-анализ. Известно, что SWOT-анализ (альтернативно SWOT-матрица):

- представляет собой структурированный метод планирования, используемый для оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз экономической единицы;

- включает в себя указание цели объекта анализа и выявление внутренних и внешних факторов, являющихся благоприятными или неблагоприятными для достижения этой цели;

- является универсальным инструментом, позволяющим структурированно представить информацию об исследуемом объекте и на ее основании сформулировать гипотезы относительно перспектив развития объекта.

В силу изложенного данный метод анализа информации был выбран нами для рассмотрения ситуации на рынке труда выпускников вузов. Целью SWOT-анализа рынка труда выпускников вузов является подробное изучение сильных и слабых сторон механизма указанного рынка, а также необходимость определения угроз и возможностей, которые могут повлиять на ситуацию на рынке извне. Для определения нынешнего положения выпускников вузов на рынке труда нами была составлена SWOT-матрица с последующим обоснованием всех указанных пунктов на основе данных официальных источников (см. таблицу).

Проведем детальный анализ сильных сторон и возможностей рынка труда выпускников вузов.

Первым позитивным пунктом является деятельность федеральной службы по содействию трудоустройству. Все услуги данной федеральной службы стали намного проще и доступнее из-за ряда новшеств и некоторых элементов модернизации процесса. Вследствие этого факта процесс постановки на учет, поиска работы и получения пособия по безработице стал проще - в период с сентября 2013 по сентябрь 2014 г. в службы содействия трудоустройству обратились 3,8 млн чел., из которых успешно трудоустроилось 2,3 млн чел., иными словами, около 60 % обратившихся нашли подходящую работу[2].

SWOT-матрица рынка труда выпускников вузов в РФ*

Сильные стороны	Слабые стороны
- Автоматизированность деятельности органов служб занятости с помощью современных программных продуктов - Работа многофункционального Web-портала Федеральной службы по труду и занятости - Снижение уровня безработицы по методологии МОТ - Снижение коэффициента напряженности рынка труда - Рост спроса на технических специалистов и на медицинские профессии - Рост спроса на квалифицированных специалистов в области экономики и финансов	- Дисбаланс спроса и предложения на рынке труда по территориальному признаку - Завышенность требований по работе - Низкий уровень подготовки кадров вузами - Низкая конкурентоспособность выпускников без опыта работы или стажа - Невостребованность специальности - Внутренние рынки труда - Неравенство исходного положения выпускников из сельских местностей на рынке труда
Возможности	**Угрозы**
- Развитие программ государственной поддержки по трудоустройству выпускников вузов - Развитие высокотехнологичных отраслей - Низкая производительность труда - Начилие платформ онлайн-рекрутмента (Headhunter, SuperJob, Работа.ru и т.д.)	- Экономическая стагнация или рецессия, вызванная секторальными санкциями против России и продолжающимся экономическим кризисом - Трудовое законодательство - Низкая производительность труда - "Институт прописки" и необходимость получения временной регистрации - Цены на недвижимость

* Ñîñòàâëåíî àâòîðîì íà îñíîâå ïðîâåäåííîãî àíàëèçà.

Второй сильной стороной рынка труда молодежи служит тот факт, что происходит снижение общего уровня безработицы, по методологии МОТ. Снижение уровня безработицы свидетельствует об улучшении экономической ситуации в стране: в посткризисный 2009 г. уровень безработицы вырос до 9,4 % и постепенно падал с тех пор - на 1 января 2014 г. данный показатель составил 5,6 %, и он имеет тенденцию к дальнейшему снижению[3].

Третий положительный пункт - это снижение коэффициента напряженности рынка труда. Средний показатель коэффициента по России - 0,7, но данный показатель варьируется по регионам - от 0,3 в Москве до 100 в Чеченской Республике. Проанализировав динамику коэффициента, можно констатировать тенденцию к снижению: если в 2008 г. он был равен 1,4, то в 2013 г. - 0,6[4].

Четвертый аспект - растет спрос на квалифицированные кадры. Спрос на хороших специалистов перманентен для любой отрасли, но технические и медицинские специальности оказались сейчас очень востребованными - из общей потребности в работниках для замещения вакантных рабочих мест на 31 октября 2012 г. (835,6 тыс. чел.) более 23 % приходилось на профессиональную группу специалистов высшего уровня квалификации, из которых наиболее востребованными были профессии врачей, а также инженеров-механиков[5].

Пятый пункт является продолжением четвертого, но немного в другом аспекте, а именно спрос на квалифицированных экономистов и юристов, который начал расти с началом трансформационного периода в экономике России, с 1990-х гг., так как стране требовались качественные специалисты в этих областях. Данный рост связян еще и с выросшим престижем профессий. Конкуренция, вызванная перенасыщением рынка данной категорией кадров, неимоверная, в сзязи с чем вышеназванные специалисты вынуждены работать не по специальности. Однако у квалифицированных специалистов данных областей имеется высокая конкурентоспособность - этому факту способствует хорошее образование и знание иностранных языков. В противовес вышеуказанному Г.А. Чередниченко отмечает, что молодежь активно накапливает человеческий потенциал в виде дополнительного образования в самых разнообразных его формах: на тренингах, профессиональных и кратковременных курсах, деловых играх, в системе повышения квалификации и профессиональной переподготовки, дистанционного образования и обучения через Интернет, т.е. чем выше и качественнее имеющееся образование, тем стремительнее возрастают образовательные потребности и тем чаще молодые люди стремятся повысить свой уровень знаний, инвестируют в образование[6]. Позиция менеджера по продажам или финансового директора в крупной корпорации сулит большие выгоды и возможность самореализации ее обладателю[7].

Подытожив все сильные стороны рынка труда выпускников вузов, можно свидетельствовать о весьма благоприятной обстановке на рынке труда для выпускников: происходит снижение показателей безработицы и напряженности рынка труда наряду с ростом спроса на определенные специальности. Вдобавок реализуется модернизация процессов поиска работы через официальные службы занятости.

Рассмотрим возможности, которыми располагает рынок труда выпускников вузов.

Во-первых, содействие государства трудоустройству молодежи. Органами государственной власти реализуется целый комплекс мер повышения эффективности трудоустройства выпускников вузов[8].

Во-вторых, нынешний курс экономики, направленный на развитие высокотехнологичных и инновационных отраслей[9]. Данный факт подтверждает необходимость наличия квалифицированной рабочей силы. Можно провести параллель с пятым и шестым пунктами сильных сторон рынка труда молодежи, ведь данный курс развития экономики и вызовет рост спроса на вышеуказанных специалистов, но стоит добавить, что в данных отраслях будет преобладать не традиционный тип организации предприятия, а инновационный[10]. Это имеет важное значение при заполнении вакантных мест на данных предприятиях - иннвационные предприятия охотнее нанимают выпускников, обучают их собственными силами и осуществляют аутсорсинг персонала в меньшей степени, чем традиционные предприятия.

В-третьих, низкая производительность труда. Под производительностью труда понимается количество работников, которое необходимо для того, чтобы страна заработала свой 1 млн долл. США ВВП. По экспертным оценкам, каждый произведенный миллион долларов ВВП России зарабатывают 57 чел.; для сравнения, в Бразилии для этого требуются 62 чел., в Китае 152, а в Индии - 340; таким образом, Россия является на сегодняшний день лидером по эффективности труда среди стран БРИК, однако, если сравнить Россию со странами Европы и США, то в среднем по странам G7 данный показатель варьируется в пределах от 11 до 14 чел.[11]

Если рассматривать производительность труда отдельно по отраслям экономики, то получается следующее: в числе наиболее эффективных видов экономической деятельности оказались "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды" (0,47 чел./1 млн руб.), "Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и предметов личного пользования" (0,63 чел./1 млн руб.), а в числе менее эффективных - образование (102,20 чел./1 млн руб.) и здравоохранение (49,96 чел./1 млн руб.)[12]. Положительным аспектом вышеуказанных фактов является то, что выбирая работу в отрасли, где показатель производительности труда низкий, выпускник обеспечит себя работой, ведь на данные профессии будет иметься спрос.

В-четвертых, наличие платформ онлайн-рекрутмента. Такие сайты, как HeadHunter, SuperJob и Работа.ru - лидеры среди платформ в России, - оказывают сушественную помощь в поиске работы: выбор вышеуказанных онлайн-сервисов поиска работы обусловлен доступностью и легкостью в использовании, а также высокой эффективностью процесса поиска и большим количеством зарегистрированных работодателей. На январь 2014 г. данный способ поиска работы выпускниками оказался предпочтительнее, чем обращение в официальные органы трудоустройства, хотя еще в январе 2008 г. ситуация была противоположной.

Проанализировав возможности рынка труда выпускников, можно сделать вывод: развитие инновационных отраслей вместе с реализацией государственной поддержки трудоустройства выпускников при низкой производительности труда в определенных отраслях создадут хорошие условия для выпускников, так как будет обеспечен спрос на молодые и квалифицированные кадры, а процесс поиска подходящей работы становится проще и эффективнее с наличием сервисов онлайн-рекрутмента. Рынку труда угрожают два фактора, которые препятствуют свободному перемещению рабочей силы - институт прописки и растущие цены на жилье. Оба фактора тормозят создание единого рынка труда, что отражается на амбициях выпускников и их карьерном росте.

---

[1] См.: *Фахрутдинова Е.В.* Сущностная характеристика качества жизни населения // Современное искусство экономики. 2011. № 1 (1). С. 23-36; *Его же*. Проблемы повышения качества жизни населения РТ// Казанский экономический вестник. 2013. № 1 (3). С. 31-36; *Его же*. Человеческий капитал в Республике Татарстан: динамика развития// Вопросы экономики и права. 2013. № 66. С. 121-124.

[2] Основные показатели деятельности органов службы занятости за 2013 год / Федеральная служба по труду и занятости. 2014. URL: http://www.rostrud.ru/documents/xPages/item.6210.html?&filter=1:16,19&limit=20.

[3] Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2014 года / Федеральная служба государственной статистики. 2014. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/36.htm.

[4] *Парикова Н.В.* Динамика производительности труда и скрытой безработицы на рынке труда в кризисный период / под ред. В.А. Гуртова // Сб. докладов по материалам Шестой Всерос. науч.-практ. интернет-конференции (28-29 октября 2009 г.). Кн. 1. Петрозаводск, 2009.

[5] О численности и потребности организаций в работниках по профессиональным группам на 31 октября 2012 г. (по результатам выборочного обследования организаций) / Федеральная служба государственной статистики. 2014. URL: http://www.gks.ru/free_doc/2013/potrorg/potr12.htm.

[6] *Чередниченко Г.А.* Образовательные и профессиональные траектории рабочей молодежи // Социологические исследования. 2011. № 9. С. 101.

[7] *Батенева Т.* Для успешной карьеры потребуется знание двух иностранных языков // Российская газета. 2012. 10 янв.

[8] *Нестрова А.А.* Проблемы трудоустройства молодых специалистов и выпускников ВУЗов и ССУЗов. Поиски и решения : метод. рекомендации по итогам круглого стола / Центр развития карьеры и взаимодействия с выпускниками ГУУ М., 2014. С.176.

[9] Стратегия-2020: новая модель роста - новая социальная политика : итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года 2012. URL: http://2020strategy.ru/documents/32710234.html.

[10] *Тихонова Е.О.* Роль интеграции в развитии традиционного и инновационного малого бизнеса // Российское предпринимательство. 2008. № 2 (105). С. 42-44.

[11] *Шохина Е.* Работать не хочется // Эксперт. 2011. № 6 (65). URL: http://expert.ru/2011/04/1/rabotat-ne-hochetsya.

[12] X исследование рынка рекрутмента: ежегодное исследование // Управление персоналом. 2011. № 24. URL: http://www.top-personal.ru/query.html?35.

Поступила в редакцию 06.07.2014 г.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2014 Миронова Ирина Борисовна
кандидат экономических наук, профессор
Хабаровская государственная академия экономики и права
680042, г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, д. 134
E-mail: mironova@ael.ru

Рассматриваются проблемы и основные мероприятия налоговой политики, реализуемые налоговыми органами в России и регионах с целью повышения эффективности качества государственных услуг налогоплательщикам, налогового контроля и улучшения налогового климата.

Ключевые слова: налоговая политика, государственные услуги, функции Федеральной налоговой службы, налоговый контроль, налоговые риски.

Региональная налоговая политика в России направлена на поступательное развитие экономики регионов, создает возможность для эффективного развития бизнеса и использования сырьевых и природных ресурсов. Региональные налоговые органы уделяют огромное внимание мониторингу налогоплательщиков, особенно осуществляющих свою деятельность в приоритетных отраслях экономики. Если бизнес таких налогоплательщиков связан с добычей и переработкой природных ресурсов, то для региона эти налогоплательщики имеют особую значимость, поскольку поступления их налоговых доходов в бюджеты разных уровней способствуют эффективной реализации бюджетных расходов и осуществлению всего комплекса государственных услуг в разных сферах экономики, предоставляемых населению региона.

Известно, что налоговые органы оказывают услуги налогоплательщикам и организуют работу с ними на основе "Административного регламента Федеральной налоговой службы по предоставлению государственной услуги по бесплатному информированию (в том числе в письменной форме) налогоплательщика, плательщиков сборов и налоговых агентов о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, плательщиков сборов и неналоговых агентов, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, а также по приему налоговых деклараций (расчетов)" (далее Административный регламент). Данный Административный регламент был утвержден Приказом Минфина РФ от 2 июля 2012 г. № 99-н. Несколько ранее, в 2010 г., Федеральная налоговая служба (ФНС) России разработала и приняла к исполнению "Единый стандарт обслуживания налогоплательщиков"[1]. В этом стандарте определены ключевые функции ФНС и ее территориальных подразделений по предоставлению государственных услуг. Все эти функции можно сгруппировать в четыре основные группы:

1 - функции по регистрации и учету налогоплательщиков;

2 - функции по приему, регистрации налоговых деклараций (расчетов), бухгалтерской отчетности и других документов, по предоставлению информации налогоплательщикам;

3 - функции по информированию налогоплательщиков о состоянии расчетов по налогам, сборам, пеням, штрафам;

4 - функции по выдаче разрешений, лицензированию, проведению экспертных оценок и регистрации объектов игорного бизнеса.

В разрезе каждой группы функций можно выделить подгруппы и отдельные виды работ, которые нашли свое полное отражение в Классификаторе функций (услуг), предоставляемых налоговыми органами налогоплательщикам. Детализация видов предоставляемых услуг показана в таблице на примере одной из групп функций (см. таблицу).

Поскольку каждый вид услуги имеет свой код, это облегчает налоговым органам формировать отчетность о количестве оказанных услуг и оценивать свою работу по данному направлению. Качество предоставляемых услуг во многом за-

Извлечение из классификатора функций (услуг), предоставляемых налоговыми органами налогоплательщикам

Код функции (услуги)	Наименование функции (услуги)
02.00.000	**Исполнение функции (предоставление услуг) по приему, регистрации налоговых деклараций (расчетов), бухгалтерской отчетности и других документов, по предоставлению информации налогоплательщикам (выдача справок, ответов на запросы и др.)**
02.01.001	Направление в адрес налогоплательщика квитанции о приеме налоговых деклараций (расчетов) в электронном виде
02.01.002	Прием от налогоплательщиков налоговых деклараций (расчетов). Проставление отметки о принятии налоговых деклараций (расчетов)
02.01.005	Прием сведений о доходах физических лиц от налоговых агентов и выдача протокола приема
02.01.010	Регистрация (заверение и скрепление печатью) Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения
02.01.011	Регистрация (заверение и скрепление печатью) Книги учета доходов, расходов и хозяйственных операций индивидуального предпринимателя
02.01.013	Рассмотрение письменных заявлений налогоплательщиков и документов, подтверждающих их право на получение имущественного налогового вычета у работодателя
02.01.014	Прием, регистрация, рассмотрение заявлений о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, проставление отметок, подтверждающих уплату косвенных налогов, при ввозе товаров на территории Российской Федерацией с территории Республики Беларусь
02.01.015	Проставление налоговыми органами отметок на счетах-фактурах, составленных российскими продавцами товаров для белорусских покупателей при экспорте товаров в Республику Беларусь
02.01.016	Проставление налоговыми органами отметок на реестрах счетов-фактур, представляемых налогоплательщиками акцизов
02.01.017	Рассмотрение заявления индивидуального предпринимателя на получение патента на право применения упрощенной системы налогообложения на основе патента
02.01.018	Регистрация (заверение и скрепление печатью) Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)
02.01.019	Рассмотрение заявления и направление (выдача) справки о подтверждении неполучения налогоплательщиком социального налогового вычета либо подтверждении факта получения налогоплательщиком суммы предоставленного социального налогового вычета
02.01.020	Регистрация (заверение и скрепление печатью) Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения на основе патента

висит от эффективности использования различного рода компьютерных программ, технических средств, сформированных баз данных и электронных сервисов.

Порядок выполнения каждого вида работы оговорен в тех или иных нормативных документах (письмах) ФНС России. Например, если предоставляемые налогоплательщикам налоговые декларации (расчеты) составляются по утвержденным формам, что не вызывает вопросов, то сами способы предоставления могут быть разными:

- на бумажном носителе (предоставляются непосредственно заявителем);
- по почте с описью вложения;
- в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи.

Все способы предусмотрены порядком приема и регистрации налоговых деклараций, и каждый из них должен выполняться с соблюдением установленных ФНС России требований: по порядку предоставления, по времени регистрации, по сформированию извещений и т.д. Объем работы увеличивается с появлением каждого нового налогоплательщика.

Для того чтобы любой вид оказываемых налоговыми органами услуг был эффективным и исключал в конечном итоге налоговые риски, налоговые органы на местах большое внимание уделяют контрольной работе. Основной формой налогового контроля все больше признаются камеральные проверки, не требующие выезда специалистов налоговых органов к налогоплательщику.

Заметим, что на начало 2014 г. в Хабаровском крае на учете в налоговых органах состояло 41,8 тыс. организаций, 33,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. Для проверки такого количества налогоплательщиков на местах требуется солидный штат налоговых сотрудников и возможность финансирования их работы с учетом выезда. От такого подхода в настоящее время налоговые органы стараются отказываться, проводя

большей частью камеральные проверки и только в случаях необходимости - выездные налоговые проверки. Эффективность контрольной работы налоговых органов Хабаровского края оценивается суммой проведенных доначислений налоговых платежей по результатам контрольной работы, которая превысила 3,720 млн руб.[2] При этом можно отметить работу налоговых органов по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности, более 75 % российских налогоплательщиков удовлетворительно оценивают качество работы налоговых органов.

Кроме проведения налогового контроля в традиционных формах (камеральные и выездные налоговые проверки), к сфере налогового контроля относятся: контроль соблюдения законодательством всех граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью; контроль выполнения банками (кредитными организациями) обязанностей, установленных Налоговым кодексом РФ; контроль за соблюдением требований контрольно-кассовой техники; контроль и надзор за осуществлением валютных операций резидентами и нерезидентами; различные виды лицензионного контроля и др. Широкий спектр направлений контрольной работы требует достаточно четкой организации, организационной структуры и управления органами, осуществляющими такой контроль. Поэтому структура Федеральной налоговой службы достаточно сложна, имеет налоговые органы, распределенные по трем уровням управления: федеральному, региональному и местному. На начало 2014 г. в территориальных органах ФНС России числились: 82 Управления ФНС по субъектам РФ, 8 Межрегиональных инспекций ФНС по федеральным округам, 9 Межрегиональных инспекций ФНС по крупнейшим налогоплательщикам, Межрегиональная инспекция ФНС по централизованной обработке данных, Межрегиональная инспекция ФНС по ценообразованию для целей налогообложения[3].

Интенсивность деятельности налоговых органов в сфере налогового контроля подтверждают данные, согласно которым в 2013 г. на 1 сотрудника отдела камеральных налоговых проверок приходилось в среднем 1324 проверки. Для сравнения приведем данные 2012 г. - 1372 проверки. С учетом разных форм и мероприятий налогового контроля можно констатировать, что в среднем на 10 сотрудников налоговых органов, занятых исполнением контрольно-надзорных функций, в 2013 г. приходилось более 130 контрольных мероприятий.

Для повышения качества доказательности выявленных налоговыми органами нарушений в последние годы привлекается все большее число экспертов и экспертных организаций для проведения выездных налоговых проверок. Если в 2012 г. эксперты привлекались в каждой 17-й комплексной выездной налоговой проверке, то в 2013 г. - в каждой 11-й проверке[4]. Среднестатистические данные по стране в полной мере относятся к оценке эффективности деятельности всех территориальных налоговых органов. Существующие отклонения от среднестатистических цифр объяснимы с позиции специфики территорий, размещения производительных сил, количества налогоплательщиков, территориальной отдаленности их от налогового органа, поставившего этих налогоплательщиков на учет, и т.д.

Сглаживание той или иной специфики, ее воздействия на результаты реализации налоговой политики в целом и контрольной работы в частности положительно влияет на развитие методического обеспечения налоговых отношений. Речь идет о работе с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, направленной на предотвращение нарушений с их стороны. Для этого ФНС России на своем официальном сайте постоянно размещает всевозможные разъяснения и официальные письма ФНС России, Минфина России, которые являются обязательными для применения налоговыми органами. Кроме того, размещается анализ характерных нарушений законодательства о налогах и сборах налогоплательщиками.

Каждый налогоплательщик может самостоятельно оценить свои риски, воспользовавшись общедоступными критериями самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, утвержденными в рамках Приказа ФНС России от 30 мая 2007 г. в Концепции планирования выездных налоговых проверок (с учетом изменений и дополнений). Способы ведения финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, которые связаны с высоким налоговым риском, анализируются и размещаются на сайте ФНС России для облегчения аналитической работы по финансовому положению собственного бизнеса. Заметим, что всем налогоплательщикам налоговые органы сегодня рекомендуют оценивать налоговые риски по ряду признаков, среди которых:

- "отсутствие документального подтверждения полномочий руководителя компании-контрагента (его представителя), копий документа, удостоверяющего его личность, отсутствие информации о фактическом месте нахождения контрагента, производственных и (или) торговых площадей;

- отсутствие информации о государственной регистрации контрагента в Едином государственном реестре юридических лиц;

- отсутствие очевидных свидетельств возможности реального выполнения контрагентом условий договора;

- наличие обоснованных сомнений в возможности реального выполнения контрагентом условий договора с учетом времени, необходимого на доставку или производство товара, выполнение работ или оказание услуг"[5].

Осмотрительность в выборе контрагентов для реализации договорной политики в любой сфере деятельности налогоплательщика является важнейшим залогом ее эффективности. Налоговые органы предоставляют налогоплательщикам полный перечень сведений о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях в открытом доступе на сервисе "Проверь себя и контрагента". Данный сервис постоянно обновляется и позволяет налогоплательщику проводить эффективный мониторинг официальной информации о контрагентах, с которыми предусматривается заключение договоров.

Вышеизложенные основные направления реализации налоговой политики в российских регионах, безусловно, нуждаются в дальнейшем своем развитии, организационном и научном обеспечении.

---

[1] Приказ ФНС России "Единый стандарт обслуживания налогоплательщиков" от 5 окт. 2010 г. № ММВ-7-10/478@

[2] URL: http://www.nalog.ru.

[3] Доклад об осуществлении Федеральной налоговой службой государственного контроля (надзора) в соответствующих сферах деятельности и об эффективности такого контроля (надзора) в 2013 году. URL: http://www.nalog.ru.

[4] Там же. С. 28.

[5] Там же. С. 31.

Поступила в редакцию 03.07.2014 г.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ФЕДЕРАЛИЗМА

© 2014 Чотчаева Мадина Зулкарнаевна
кандидат экономических наук
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия
369000, Карачаево-Черкесская Республика, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36
E-mail: madinach@mail.ru

Рассмотрена региональная налоговая политика, проводимая федеральными и субфедеральными органами власти. Определены основные направления налоговой политики для обеспечения устойчивого экономического роста территорий.

Ключевые слова: налоговая политика, региональная налоговая политика, федерализм, региональные налоги.

Налоговая политика является центральным элементом экономической политики государства, она обеспечивает формирование федерального, региональных и местных бюджетов. Региональная налоговая политика в современных условиях представляет собой один из главных инструментов регулирования территориального развития экономики. Усиление народнохозяйственных диспропорций, приведшее к возникновению депрессивных дотационных регионов, обусловливает необходимость проведения региональной налоговой политики.

На протяжении длительного времени при формировании налоговой политики основополагающей являлась не регулирующая (экономическая) функция налогов, а фискальная. Вследствие этого современная российская налоговая система характеризуется фискальной ориентацией и требует совершенствования, так как не содействует развитию предпринимательства и не стимулирует инвестиционные процессы в экономике.

Рассматривая региональную налоговую политику, необходимо различать государственную региональную налоговую политику, проводимую центральными (федеральными) органами власти в отношении регионов, и собственно региональную налоговую политику, осуществляемую самими субъектами Федерации, т.е. в современных условиях экономической самостоятельности регионов имеет место вертикальное разделение субъектов региональной налоговой политики.

Различия между региональными политиками разных уровней заключаются не только в масштабах задач, но и в средствах реализации: нормативной правовой базе, участвующих институтах и т.д. Задачи налоговой политики, которые намерено решать Правительство РФ, фиксируются в Основных направлениях налоговой политики.

В компетенции федерального центра входят установление правовых норм налогового поведения и межбюджетных отношений всех субъектов, а также определение базисных элементов налогообложения (определение перечня региональных налогов, максимальных и минимальных ставок по ним, условий и порядка их уплаты). Решения федерального центра в сфере внутренней и внешней политики, не связанные непосредственно с налоговой системой, также косвенно влияют на взаимоотношения участников налоговых отношений. Противоречие целей федерального центра и региональных органов власти проявляется в их стремлении максимизировать поступления в бюджеты соответствующих уровней для финансирования расходов. От политики федерального центра зависит стабильность региональной налоговой системы, уровень самостоятельности органов власти региона в ее осуществлении[1].

Особенность налоговой политики, проводимой региональными органами власти, заключается в том, что они вынуждены функционировать в налоговом поле, определенном федеральным центром. Цели налоговой политики субъекта федерации - максимальное увеличение собственных доходов для обеспечения социально-экономического развития территории. Региональные органы власти определяют налоговый климат региона, в том числе и посредством реализуемой фискальной функции. От характера проводимой политики зависит не только налоговый климат региона, но и качество жизни населения. Поэтому региональ-

ная налоговая политика может служить весьма действенным методом, а налоговая система - эффективным инструментом государственного регулирования социально-экономического развития территории[2].

В то же время региональные органы власти выступают и получателями налоговых доходов. Поэтому причиной конфликта интересов между субъектами федерации может стать конкуренция за поступления из федерального бюджета[3].

Необходимо отметить, полномочия субъектов федерации в различных странах при проведении налоговой политики отличаются. Принцип налогового федерализма в Российской Федерации при проведении региональной налоговой политики базируется на разделении полномочий в сфере налогообложения между федеральной властью и властями субъектов федерации, основанном на главенстве федерации. Выбор модели налогового федерализма зависит от разграничения функций между центром и регионами или от того, какие функции выполняет федеральная власть и какие функции она делегирует региональным и местным властям.

Возможность устанавливать и вводить собственные налоги - право территорий федеративного государства, которое выражает налоговую децентрализацию в управлении общественными финансами. При отсутствии налоговой автономии субъектов федерации связь между налоговым бременем, возлагаемым на налогоплательщиков, и выгодами, извлекаемыми ими из общественных расходов региональных властей, нарушается, так как эти решения принимаются различными уровнями управления. Налоговая автономия региональных органов власти приводит к повышению эффективности управления общественными расходами на региональном уровне.

Несмотря на преимущества налоговой децентрализации, для федеративных государств остается проблемой определение видов и порядка исчисления региональных налогов, установления границ налоговой самостоятельности региональных властей. Эта проблема тесно связана с вопросами обеспечения государственного суверенитета, равенства конституционных прав граждан (в том числе в сфере налогообложения), развития бюджетного федерализма и финансовой самодостаточности территорий.

В России вопрос о возможности проведения самостоятельной и полноценной региональной налоговой политики органами власти субъектов РФ достаточно спорен, так как, по сути, их налоговые полномочия весьма ограниченны. В настоящее время проблемы налоговой автономии и возможности регионов, действующих в условиях федерализма, проводить состоятельную региональную налоговую политику рассматриваются в основном в рамках межбюджетных отношений и обеспечения сбалансированности бюджетной системы России.

Безусловно, в российской практике органы государственные власти субъектов РФ признаются субъектами государственной налоговой политики, реализуемой на региональном уровне. Однако данный правовой статус подразумевает наличие следующих признаков:

- обладание особым налоговым суверенитетом;
- возможность воздействовать с помощью налогов на социально-экономические отношения в границах региона;
- свобода в установлении и введении региональных налогов, в определении элементов налогообложения по ним.

К сожалению, данные признаки слабо реализуются в российском налоговом законодательстве, и потому налоговые права субъектов РФ, как представляется, носят формальный характер[4].

В настоящее время Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ) установлены следующие региональные налоги:

- транспортный налог;
- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес.

Территориальные органы власти осуществляют построение региональной налоговой системы и управление ее функционированием строго в рамках полномочий, определенных федеральным законодательством. Указанные полномочия ограничены следующими нормами:

- органы власти субъектов РФ могут самостоятельно принимать решения о введении (либо не введении) на подведомственной территории региональных и местных налогов;
- региональные органы власти вправе определять основания и порядок применения льгот по региональным налогам, их ставки (в установленных границах), порядок и сроки уплаты налогов, формы отчетности по ним, а также ставку налога на прибыль организаций, зачисляемого в реги-

Таблица 1

Динамика исполнения доходов бюджетов разных уровней*

Показатели	2010 г., млрд руб.	2011 г., млрд руб.	2012 г., млрд руб.	2013 г., млрд руб.	Темпы роста,%		
					2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Консолидированный бюджет РФ	16031,93	20855,37	23435,10	24082,39	130,09	112,37	102,76
Федеральный бюджет	8305,41	11367,65	12855,54	13019,95	136,87	113,09	101,28
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	6537,34	7644,24	8064,52	8164,67	116,93	105,50	101,24

* По данным Министерства финансов РФ. Исполнение бюджета по доходам. URL: http://info.minfin.ru/fbisp.php.

ональный бюджет, в пределах, установленных ст. 284 НК РФ;

- региональные органы самостоятельно осуществляют перераспределение налоговых доходов на подведомственной территории в соответствии с нормативами, предписанными федеральным законодательством.

Так, в круг налоговых полномочий субфедеральных органов власти входят: решение о введении и не введении региональных и местных налогов на своей территории; использование элементов налогообложения в установленных рамках; перераспределение налоговых доходов на подведомственной территории в соответствии с нормативами, предписанными федеральным законодательством. При этом право субъектов РФ на введение налогов и использование элементов налогообложения всегда носит производный характер, поскольку оно должно осуществляться в соответствии с имеющей прямое действие Конституцией РФ и с общими принципами налогообложения и общегосударственной налоговой политики, содержащимися в федеральном законодательстве[5].

Характерной особенностью налоговой системы Российской Федерации является централизация финансовых ресурсов на федеральном уровне, в результате доходы региональных бюджетов находятся в прямой зависимости от положений федерального законодательства (табл. 1).

Функции же региональных налогов: фискальная, социальная, экономическая, экологическая - проявляются слабо.

Доля региональных налогов в консолидированном бюджете РФ крайне мала, а основными бюджетообразующими налогами для региональных бюджетов являются федеральные налоги - налог на прибыль организаций и НФДЛ, прав по администрированию которых у субъектов РФ нет (табл. 2).

Обобщив предложения различных авторов, можно сделать следующие выводы. Для улучшения финансового положения субъектов РФ, обеспечения устойчивого регионального экономического роста необходим ряд мер:

- расширение фискального пространства региональных органов;

- перераспределение полномочий органов по установлению обязательных элементов налогообложения по региональным налогам в пользу региональных органов власти;

- оптимальное разграничение полномочий между уровнями власти в зависимости от расходных обязательств;

Таблица 2

Структура налоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на 1 января 2013, %*

Налоговые доходы	Значение
Налог на прибыль организаций	34,14
Налог на доходы физических лиц	38,98
Налог на имущество организаций	9,25
Акцизы	7,62
Налог на добычу полезных ископаемых	0,67
Прочие налоговые доходы	9,34
Всего	100,00

* По данным Министерства финансов РФ. Информация об исполнении консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на 1 января 2013 года. URL: http://info.minfin.ru/rfanalytics.php.

- повышение заинтересованности региональных органов власти в развитии доходной базы бюджета региона и преодолении дотационности;

- обеспечение устойчивого и сбалансированного развития бюджета региона;

- повышение эффективности расходования бюджетных ресурсов;

- исключение из Налогового кодекса РФ статей, предусматривающих льготы по региональным налогам, устанавливаемые на федеральном уровне;

- расширение налоговых полномочий региональных органов по некоторым федеральным налогам (НДФЛ и налог на прибыль организаций), являющихся бюджетообразующими для субъектов РФ;

- рассмотрение возможности перевода НДФЛ в разряд региональных налогов;

- введение регионального налога на недвижимость.

Реализация указанных мер позволит создать для региональных органов твердую финансовую базу для наращивания налогового потенциала и роста налоговых поступлений, поскольку у них появится экономическая заинтересованность в развитии производства и роста регионального валового продукта. Региональная налоговая политика станет реальным и эффективным инструментом регионального управления[6].

В современных условиях региональная налоговая политика должна быть направлена:

- на повышение налоговых поступлений и снижение дотационности бюджета;

- создание условий для инновационного развития территориальных экономик;

- устранение диспропорций в социально-экономическом положении регионов.

---

[1] *Рязанцев И.П.* Региональная налоговая политика: социологический анализ // Изв. Юго-Западного государственного университета. 2012. № 2 (41), ч. 2. С.13.

[2] *Полянская Н.М.* Налогообложение и налоговая политика: региональный аспект // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2014. Вып. 1 (5). С. 84-85.

[3] *Рязанцев И.П.* Указ. соч. С. 13-14.

[4] *Свищева В.А.* Региональная налоговая политика: проблемы реализации // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2011. № 1. С. 139-140.

[5] *Полянская Н.М.* Указ. соч.

[6] *Свищева В.А.* Указ. соч.

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

ÌОНИТОРИНГ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

© 2014 Вергун Светлана Сергеевна
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, д. 69
E-mail: vergun.svetlana@mail.ru

Рассматриваются понятие, значение, цель и основные направления мониторинга местных бюджетов.

Ключевые слова: мониторинг, финансовая устойчивость, сбалансированность бюджета, межбюджетные отношения.

В условиях значительного расширения полномочий местных органов власти возрастает значение мониторинга местных бюджетов. Мониторинг (перевод с лат. monitor - предостерегающий) - постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату[1]. Мониторинг местных бюджетов - это систематический сбор и анализ показателей, характеризующих исполнение местных бюджетов, для выяснения обстоятельств, послуживших причинами нарушения обязательств, неплатежей по бюджетным программам, несвоевременного составления прогнозов исполнения поступлений и расходов местного бюджета и др.

В Ростовской области мониторинг местных бюджетов проводится путем регулярной оценки качества управления бюджетами муниципальных образований на основе показателей динамики и структуры доходов и расходов местных бюджетов по итогам года. Среднедушевой бюджетный доход по Ростовской области проектируется на 2014 г. в сумме 39,1 тыс. руб., на 2015 и 2016 гг. в сумме 40,9 и 42,5 тыс. руб., соответственно (табл. 1).

Доходы областного бюджета на 2014 г. предлагаются в сумме 124 144,0 млн руб., на 2015 г. - 128 540,1 млн руб., на 2016 г. - 132 897,3 млн руб. Основными доходными источниками являются собственные налоговые и неналоговые доходы, их доля составит 83 % в общих доходах областного бюджета. В 2014-2016 гг. поступление собственных доходов запланировано в положительной динамике, в 2014 г. с ростом на 10,3 % по сравнению с первоначальным бюджетом 2013 г., в последующих 2015, 2016 гг. ожидается дальнейший рост к предыдущему году на 11,0 и 10,2 %, соответственно.

Расходы областного бюджета на 2014 г. запланированы в объеме 128 379,7 млн руб., на 2015 г. - 129 590,6 млн руб., на 2016 г. - 134 035,5 млн руб. Проект областного бюджета на 2014-2016 гг. сформирован в программной структуре расходов на основе утвержденной Правительством Ростовской области 21 государственной программы. Разработанные государственные программы будут направлены на поступательное развитие агропромышленного комплекса, коммунальной и транспортной инфраструктуры, обеспечение населения области жильем, связью и телекоммуникациями. Приоритетное место среди них займет социальная сфера. В 2014 -2015 гг. в программах сосредоточено 93,8 % расходов областного бюджета, в 2016 гг. - 91,5 %.

В 2013 г. на реализацию 35 региональных и 5974 муниципальных программ направлено

Таблица 1

Основные параметры областного бюджета Ростовской области за 2013-2016 гг., млрд. руб.*

Показатели	2013	Темп роста к 2012, %	2014	Темп роста к 2013, %	2015	Темп роста к 2014, %	2016	Темп роста к 2015, %
Доходы, всего	118,2	101,9	124,1	105,0	128,5	103,5	132,9	103,4
Расходы, всего	125,7	107,9	128, 4	102,1	129,6	101,7	134.0	103,4
Дефицит	-7,5		-12,3		-1,1		-1,1	
Среднедушевой доход, тыс. руб.	38,0	106,1	39,1	105,0	40,9	105,0	42,5	105,0

* Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Ростовской области на 2014-2016 годы: постановление правительства Ростовской области от 4 сент. 2013 г. № 553 // Наше время. 18 сент. (№ 465-466). 2013.

147,8 млрд руб., или 89,9 % всех расходов консолидированного бюджета области, что на 9,6 % выше показателя 2012 г.

В части межбюджетных отношений уточнен порядок расчета налогового потенциала при определении объемов дотаций исходя из среднеобластного темпа роста налоговых доходов; установлена методика определения критериев выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований (утверждены на 2014-2016 гг. в областном законе о бюджете); утвержден нераспределенный по муниципальным образованиям резерв дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности на плановый период в размере 20 % (будет распределяться с учетом уточненных показателей доходов бюджетов)[2].

Повышение финансовой самостоятельности местных бюджетов обеспечивается за счет переданных в местные бюджеты нормативов отчислений. От областных налогов местные бюджеты получили 7,7 млрд руб. дополнительных доходов, или 24,2 % от общего объема их налоговых доходов. На выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов, городских округов и поселений в 2013 г. выделено дотаций в сумме 3581,0 млн руб. (прирост к уровню 2012 г. на 259,4 млн руб., или 7,8 %). Поощряется инициатива органов местного самоуправления. Бюджетам 14 муниципальных районов, 6 городских округов и 6 поселений, добившимся наилучших показателей деятельности органов местного самоуправления, выделено 119,5 млн руб. в виде грантов.

Обеспечение сбалансированности местных бюджетов производилось в 2013 г. путем предоставления 60,8 млрд руб. межбюджетных трансфертов (с приростом к 2012 г. на 0,8 млрд руб.). В их числе на выравнивание бюджетной обеспеченности и сбалансированность местных бюджетов выделено дотаций 4,8 млрд руб. Просроченная кредиторская задолженность местных бюджетов по первоочередным расходам на 1 января 2014 г. отсутствует.

Динамика доходов консолидированного и областного бюджетов Ростовской области приведена на рис.1.

Динамика расходов консолидированного и областного бюджетов Ростовской области приведена на рис. 2.

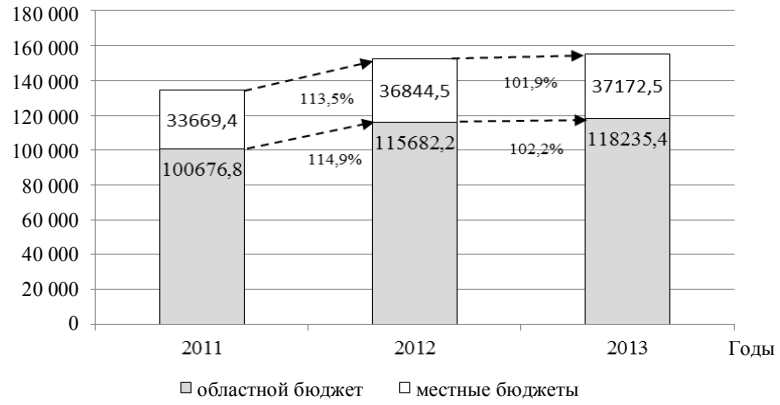


Рис. 1. **Динамика доходов консолидированного и областного бюджетов Ростовской области**

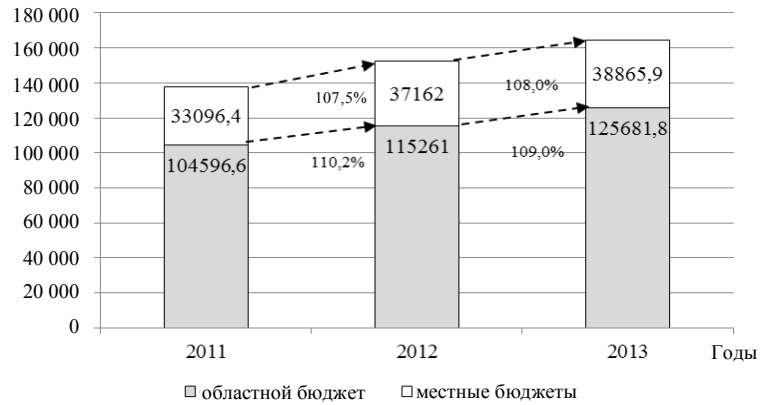


Рис. 2. **Динамика расходов консолидированного и областного бюджетов Ростовской области**

Как видим, в 2013 г. наблюдался незначительный рост доходов местных бюджетов и областного бюджета - на 1,9 и 2,2 %, соответственно, по сравнению с 2012 г. Расходы местных бюджетов и областного бюджета, напротив, увеличились более заметно - на 8 и 9 %, соответственно.

По итогам 2013 г. Минфином России Ростовской области присвоена I степень качества управления региональными финансами - высокий уровень организации бюджетного процесса. Ростовская область впервые включена в список низкодотационных регионов страны с долей межбюджетных трансфертов от 5 до 20 %. Организация бюджетного процесса в области соответствует всем требованиям бюджетного законодательства. Перераспределение доходов между областным и местными бюджетами представлено в табл. 2.

Таблица 2

Объем межбюджетных трансфертов местным бюджетам в 2012-2013 гг., тыс. руб.

Межбюджетные трансферты	2012	2013	Темп роста, %
Всего	60 027 288,5	60 769 494,4	101,2
Дотации, всего	4 237 970,4	4 787 355,8	113,0
из них: дотация на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов	917 008,4	1 206 340,7	131,6
Субвенции	37 404 079,2	38 752 789,8	103,6
Субсидии	13 177 974,1	13 231 017,9	100,4
Иные межбюджетные трансферты	5 207 264,8	3 998 330,9	76,8

Объем межбюджетных трансфертов местным бюджетам в 2013 г. также практически не изменился, значительно вырос размер дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов - на 31,6 %. Зависимость местных бюджетов от механизма межбюджетного регулирования заметно усиливается. Отметим особенности межбюджетных отношений в Ростовской области в 2014-2016 гг.:

- увеличение общего объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности районов и городов в связи с уменьшением нормативов отчислений в бюджеты районов и городов от НДФЛ в соответствии с Бюджетным кодексом РФ на 10 % в условиях перераспределения с 1 января 2014 г. полномочий по финансовому обеспечению дошкольного образования на областной бюджет в 2014 г. на 771,1 млн руб., в 2015 г. на 1 250,2 млн руб.;

- утверждение в законе о бюджете критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности районов и городских округов в рублях на человека: в 2014 г. - 4 375,2 млн руб., в 2015 г. - 4 645,1 млн руб., в 2016 г. - 5 031,7 млн руб. Снижение критериев выравнивания по сравнению со значениями, уже установленными в законе о бюджете, не допускается;

- уточнение методики оценки налогового потенциала местных бюджетов, применяемой при расчете дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, в части использования показателей налогового потенциала в пределах среднеобластного темпа роста. Неснижение расчетного объема дотаций у территорий с опережающим ростом собственных доходов;

- продолжение инициативной передачи в местные бюджеты дополнительных нормативов отчислений от налогов, ранее являвшихся доходами областного бюджета: на прибыль организаций (5,55 %), НДФЛ (10 %), налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения (33,75 %);

- увеличение субвенции на расчет и предоставление дотаций бюджетам поселений в целях компенсации дополнительных расходов бюджетов поселений, связанных с отменой с 1 января 2014 г. льгот по налогу на имущество организаций, в настоящее время предоставленных органам местного самоуправления городских и сельских поселений, бюджетным и казенным учреждениям.

Начиная с 2004 г. в России актуализировался вопрос, связанный с повышением результативности и эффективности бюджетных расходов. Он заключался в том, чтобы получать максимально возможные конечные результаты от использования минимального размера бюджетных ассигнований. Данное направление бюджетной политики реализовывалось и в последующие годы. В 2012 г. было принято решение о продолжении этого вектора развития бюджетной сферы страны путем внедрения программно-целевых технологий фор-

мирования бюджетов, перехода к среднесрочному финансово-бюджетному планированию, трансформации системы финансового контроля, модернизации механизма государственных и муниципальных закупок и т.д.[3]

В настоящее время повышение эффективности расходов также является одним из приоритетов государственной политики, добиться которого возможно путем обеспечения долгосрочной сбалансированности федерального, регионального и местного бюджетов, активного применения механизмов государственно- и муниципально-частного партнерства, а также реформирования бюджетного процесса посредством широкого использования инструментов программно-целевого планирования. В целом, все предпринимаемые меры нацелены на то, чтобы повысить эффективность управления публичными финансами, тем самым повысить качество и уровень жизни российских жителей[4].

Основным инструментарием программно-целевого планирования являются государственные программы, которые представляют собой комплексный документ стратегического планирования, включающий подпрограммы и отдельные программные мероприятия, ориентированный на долгосрочную перспективу. На сегодня реализуется порядком 40 государственных программ[5].

Вместе с тем для полноценной экономии бюджетных средств указанные мероприятия должны проводиться не только на федеральном уровне. К этому должны активно привлекаться регионы и муниципальные образования, которым придется провести широкомасштабную работу по переходу на программные принципы формирования и исполнения бюджета.

В данной связи требуется решить ряд методологических проблем, с которыми столкнулись региональные и местные органы власти, в том числе:

- горизонт реализации программ. Принятые решения должны обеспечить длительный период планирования расходов на реализацию конкретной программы, что позволит получить конечный эффект в экономической и политической сферах. Вместе с тем прогнозирование таких расходов в долгосрочной перспективе крайне сложный и трудоемкий процесс. Это означает, что срок реализации программных документов подобного уровня не должен быть меньше 3 лет, но и не больше 5;

- степень взаимосвязанности программ, реализуемых на различных уровнях. Это означает, что цели, поставленные в федеральном центре, должны детализироваться региональными правительствами и передаваться на реализацию в муниципалитеты. Однако муниципальные образования ввиду недостатка средств для решения вопросов местного значения зачастую не могут эффективно решать задачи более высших уровней управления;

- сочетание, наряду с государственными программами, с иным инструментарием программно-целевого планирования. Законодатель установил право на реализацию органами власти федеральных целевых и ведомственных программ. Поэтому необходимо наладить взаимодействие между ними так, чтобы в их содержании было исключено дублирование целей, задач и основных мероприятий путем создания строго иерархичной модели управления и учета таких документов;

- персонификация ответственности. Реализация программного бюджета подразумевает достижение запланированных конечных результатов, которых невозможно будет добиться без определения ответственного за их исполнение.

Осуществление четких и оперативных действий со стороны руководства страны, регионов и муниципалитетов позволит добиться значительных успехов в решении указанных проблем. Это, в свою очередь, даст возможность сконцентрировать имеющиеся финансовые ресурсы на приоритетных направлениях финансово-бюджетной политики, сократить нерациональные вторичные расходы, благодаря системному видению проблем осуществлять их более эффективное разрешение, сочетать при реализации конкретного мероприятия бюджетные деньги со средствами частных инвесторов[6].

Исполнение местных бюджетов часто отличается от прогнозных значений. Поэтому необходимо повышать качество бюджетного планирования на региональном и местном уровнях. Низкий уровень прогнозирования бюджетов приводит к систематическим пересмотрам бюджета в текущем году, при этом трехлетнее проектирование бюджета утрачивает свое значение. Часто при исполнении бюджета наблюдается недофинансирование утвержденных расходов. Необходимо повысить персональную ответственность за качество разработки бюджета и его исполне-

ние, установить границы допустимых изменений бюджета.

Таким образом, факторы, выявленные в результате бюджетного мониторинга, позволяют в некоторой степени повысить эффективность использования средств бюджетов всех уровней. Достоверность данных, регулярность проводимых измерений и их целесообразность обеспечивают качество мониторинга местных бюджетов. Результаты мониторинга представляют ценность только тогда, когда они востребованы при разработке и принятии управленческих решений.

[1] *Алешин В.А., Овчинников В.Н., Челышева Э.А.* Бюджетный федерализм: проблемы и перспективы развития на современном этапе // JER. 2013. № 1. С. 115-123.

[2] Официальный сайт Министерства финансов Ростовской области. URL : http://www.minfin.donland.ru.

[3] *Печенская М.А.* Регион и федеральный центр: состояние и оценка результативности бюджетных отношений // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 397-404.

[4] *Печенская М.А.* Бюджетная перспектива региона 2014-2016: исполнение социальных указов президента или избежание риска дефолта? // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 1 (31). С. 145-160.

[5] *Ляпунова Г.В., Файберг Т.В.* Развитие теории формирования доходов бюджетов России // Изв. ИГЭА. 2014. № 1. С. 46-51.

[6] *Просяник Н.В.* Роль государственного управления расходами местных бюджетов в развитии городского комплекса: зарубежный опыт // БИ. 2013. № 6. С. 13-17.

Поступила в редакцию 01.07.2014 г.

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РЕГИОНОВ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2014 Матвиенко Ирина Ивановна
кандидат экономических наук, доцент
старший научный сотрудник
Архангельский научный центр Уральского отделения Российской академии наук
163000, г. Архангельск, ул. Садовая, д. 3
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова
163000, г. Архангельск, ул. Ломоносова, д. 58
Северный институт предпринимательства
163000, г. Архангельск, ул. Суворова, д. 2
E-mail: iim1978@rambler.ru

Признаком современных межбюджетных отношений регионов Арктической зоны РФ выступает их межрегиональная дифференцированность и несбалансированность. Большая дифференциация доходов влияет на уровень бюджетной обеспеченности арктических территорий и требует межбюджетного регулирования. Межбюджетное регулирование должно осуществляться на основе специальных "арктических" норм в федеральном и региональном законодательствах, их нормативного сопровождения, арктического территориального бюджетного планирования, дифференцированных и дополнительных нормативов, сформированных на основе баланса интересов федерального центра и интересов регионов Арктической зоны РФ.

Ключевые слова: регионы Арктической зоны РФ, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, федеральный центр, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых.

Указ Президента РФ от 2 мая 2014 г. № 296 "О сухопутных территориях Арктической зоны РФ" в целях реализации "Основ государственной политики РФ в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу" определил сухопутные территории Арктической зоны Российской Федерации[1]. Как следует из указа, Мурманская область, Ненецкий, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа включены в число сухопутных территорий Арктической зоны РФ полностью. Еще четыре региона (Республики Коми и Саха, Красноярский край, Архангельская область) - частично. Ряд вышеуказанных регионов Арктической зоны РФ характеризуется достаточно низким уровнем социально-экономического развития и небольшим объемом собственных бюджетных доходов, а иные имеют устойчивые показатели социально-экономического развития и стабильную собственную доходную базу ввиду отраслевой специфики экономики. В последнее время явно прослеживаются межрегиональная дифференцированность и несбалансированность регионов Арктической зоны РФ, выступающие признаком современных межбюджетных отношений.

К основным современным проблемам межбюджетных отношений субъектов РФ, территории которых полностью или частично входят в Арктическую зону РФ, можно отнести высокую централизацию доходов (в первую очередь, налоговых) в пользу федерального центра и перегруженность расходными обязательствами, что вынуждает поддерживать обширную и сложную систему межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, по большей части носящую депрессивно-уравнивающий характер. Регионы Арктической зоны РФ имеют большое финансовое значение для федерального центра именно благодаря высокой централизации доходов, поскольку особенностью межбюджетных отношений на уровне "регион Арктической зоны РФ - федеральный центр" преимущественно выступает преобладание налоговых платежей над межбюджетными трансфертами (табл. 1).

Анализ табл. 1 показывает, что в совокупности регионы, полностью или частично входящие в состав Арктической зоны РФ, обеспечивают превышение налоговых поступлений с их территории в федеральный бюджет над суммой полу-

Таблица 1

Поступления налоговых платежей из регионов Арктической зоны Российской Федерации в федеральный бюджет и поступления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета за I полугодие 2014 г.*

№ п/п	Субъекты РФ	Поступило налоговых платежей в федеральный бюджет, млн руб.	Поступило межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, млн руб.	Соотношение финансовых потоков, раз (гр. 3 / гр. 4)
1	2	3	4	5
Включенные в число сухопутных территорий Арктической зоны РФ полностью				
1	Мурманская область	3996,8	3984,2	1,0
2	Ненецкий АО	21 449,3	1032,1	20,8
3	Чукотский АО	-372,7	5092,1	-
4	Ямало-Ненецкий АО	358 287,1	6250,7	57,3
Включенные в число сухопутных территорий Арктической зоны РФ частично				
5	Республика Коми	43 145,5	3329,8	13,0
6	Республика Саха	24 312,5	38 841,9	0,6
7	Красноярский край	97 188,8	12 641,9	7,7
8	Архангельская область	7235,0	8951,4	0,8
	Всего	555 242,3	80 124,1	6,9

* Составлено автором: налоговые платежи, по данным ФНС за январь-июнь 2014 г. (Федеральная налоговая служба. Налоговая аналитика. URL: http://www.analytic.nalog.ru/portal.), межбюджетные трансферты по данным об исполнении бюджета субъекта РФ за I полугодие 2014 г. (См.: Мурманская область. Информация об исполнении областного бюджета за 1 полугодие 2014 года. URL: http://www.minfin.gov-murman.ru/open-budget/budget_execution; Ненецкий АО. Информация об исполнении окружного бюджета за 1 полугодие 2014 года. URL: http://www.adm-nao.ru/spravochnaya-informaciya; Чукотский АО. Отчет об исполнении бюджета за январь-июнь 2014 года. URL: http://www.chukotka.org/power/administrative_setting; Ямало-Ненецкий АО. Мониторинг ЯМАЛ. Исполнение бюджета за 6 месяцев 2014 года. URL: http://www.monitoring.yanao.ru/yamal; Республика Коми. Отчет об исполнении бюджета по состоянию на 1 июля 2014 года. URL: http://www.minfin.rkomi.ru/minfin_rkomi/minfin_rbudj/budj_otch; Республика Саха. Отчет об исполнении бюджета по состоянию на 1 июля 2014 года. URL: http://www.sakha.gov.ru/node/154428; Красноярский край. Отчет об исполнении краевого бюджета по состоянию на 1 июля 2014 года. URL: http://www.zakon.krskstate.ru; Архангельская область. Отчет об исполнении областного бюджета за 1 полугодие 2014 года. URL: http://www.dvinaland.ru/finance.).

чаемых межбюджетных трансфертов. Так, за I полугодие 2014 г. налоговые финансовые потоки в федеральный бюджет были в 6,9 раза больше, чем из "федерального центра" в регионы Арктической зоны РФ.

Следует отметить, что проблемы межбюджетных отношений для регионов Арктической зоны РФ отягощены "арктической" спецификой. На развитие экономики и уровень жизни населения арктических регионов отрицательное воздействие оказывает ряд факторов, связанных с природно-климатическими условиями, недостаточной транспортной обеспеченностью, неразвитой инфраструктурой, высоким уровнем диспропорции в социально-экономическом развитии. Данные факторы приводят к повышенным издержкам производства и жизнеобеспечения населения. В результате этого условия и качество жизни в ряде регионов Арктической зоны РФ несколько ниже, чем в остальных регионах страны. Бюджеты регионов Арктической зоны РФ имеют особые, характерные только для них расходные обязательства, например, связанные с особенностями обеспечения топливно-энергетическими ресурсами и продовольствием отдельных регионов с ограниченными сроками завоза грузов ("северный завоз"). Соответственно бюджеты регионов Арктической зоны РФ несут повышенные расходы, от уровня достаточности которых зависит жизнедеятельность населения.

В целом, по арктическим территориям бюджеты исполнены с дефицитом в размере 15 845,9 млн руб. Финансовое состояние субъектов РФ, территории которых полностью или частично отнесены к Арктической зоне РФ (табл. 2), свидетельствует о большой дифференциации доходов, вли-

Таблица 2

Финансовое состояние регионов Арктической зоны РФ за I полугодие 2014 г.*

№ п/п	Субъекты РФ	Доходы, млн руб.	Расходы, млн руб.	Дефицит (-) / профицит (+), млн руб.
1	2	3	4	5
Включенные в число сухопутных территорий Арктической зоны РФ полностью				
1	Мурманская область	20 874,1	24 834,0	- 3959,9
2	Ненецкий АО	7180,6	6329,6	+ 851
3	Чукотский АО	8752,2	9281,8	- 529,6
4	Ямало-Ненецкий АО	64 303,0	52 855,9	+ 11 447,1
Включенные в число сухопутных территорий Арктической зоны РФ частично				
5	Республика Коми	24 453,2	29 970,1	- 5516,9
6	Республика Саха	74 936,0	70 656,0	+ 4280,0
7	Красноярский край	58 118,3	75 709,8	- 17 591,5
8	Архангельская область	29 031, 3	33 857,4	- 4826,1
	Всего	287 648,7	303 494,6	- 15 845,9

* Составлено автором: показатели бюджетов по данным об исполнении бюджета субъекта РФ за I полугодие 2014 г.

яющих на уровень бюджетной обеспеченности этих территорий, и о необходимости межбюджетного регулирования с целью бюджетного выравнивания.

Налог на прибыль организаций и налог на добычу полезных ископаемых могут стать реальными и действенными инструментами межбюджетного регулирования для нужд социально-экономического развития регионов Арктической зоны РФ, так как существенна их финансовая роль в межбюджетных отношениях на уровне "регион Арктической зоны РФ - федеральный центр" (табл. 3).

Анализ табл. 3 показывает, что в совокупности регионы, полностью или частично входящие в состав Арктической зоны РФ, обеспечивают налоговые поступления в федеральный бюджет, в первую очередь, за счет налога на добычу полезных ископаемых в размере 424 117,6 млн руб. (76 % от общей суммы налоговых платежей), и это, несмотря на то, что отсутствует гибкий механизм налогообложения с учетом одновременно интересов и государства, и налогоплательщиков - пользователей недр. Налог на прибыль организаций (11 007,4 млн руб., или 2 %) в настоящее время является "плавающим" доходным источником регионов Арктической зоны РФ, поскольку явно наблюдается межрегиональная дифференцированность и несбалансированность поступлений по нему из-за существующей проблемы изменения места налогового учета организации при сохранении прежнего места своей фактической деятельности.

Таблица 3

Налог на прибыль организаций и налог на добычу полезных ископаемых в общей сумме налоговых платежей в пользу федерального бюджета за I полугодие 2014 г.*

№ п/п	Субъекты РФ	Поступило налога на прибыль организаций в федеральный бюджет, млн руб.	Поступило налога на добычу полезных ископаемых в федеральный бюджет, млн руб.	Всего поступило налоговых платежей в федеральный бюджет, млн руб.
1	2	3	4	5
Включенные в число сухопутных территорий Арктической зоны РФ полностью				
1	Мурманская область	638,2	416,5	3996,8
2	Ненецкий АО	505,5	20 191,0	21 449,3
3	Чукотский АО	578,6	604,4	-372,7
4	Ямало-Ненецкий АО	3583,8	276 566,3	358 287,1
Включенные в число сухопутных территорий Арктической зоны РФ частично				
5	Республика Коми	482,8	38 410,4	43 145,5
6	Республика Саха	1499,8	21 696,7	24 312,5
7	Красноярский край	3452,8	66 225,0	97 188,8
8	Архангельская область	265,9	7,3	7235,0
	ВСЕГО	11 007,4	424 117,6	555 242,3

* Составлено автором: налоговые платежи по данным ФНС за январь-июнь 2014 г.

На организацию межбюджетных отношений регионов Арктической зоны РФ в перспективе должны повлиять: 1) изменения федерального законодательства по части совершенствования механизма исчисления и уплаты налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых (по налогу на прибыль организаций требуется внесение изменений в федеральное законодательство, устанавливающих порядок регистрации организации в налоговом органе с обязательством уплаты налога на прибыль организаций по месту фактического осуществления финансово-хозяйственной деятельности, по налогу на добычу полезных ископаемых - требуется решить проблемы определения объекта налогообложения и проблемы, связанные с оценкой стоимости добытых полезных ископаемых); 2) установление дополнительных нормативов отчислений от налога на прибыль организаций в пользу бюджетов субъектов РФ, территории которых полностью или частично отнесены к Арктической зоне РФ с целью повышения благосостояния регионов; 3) использование налога на добычу полезных ископаемых в качестве инструмента межбюджетного регулирования для целей развития минерально-сырьевой базы, защиты и воспроизводства природных ресурсов и охраны окружающей среды на территории Арктической зоны РФ.

Таким образом, эффективная политика в сфере межбюджетных отношений регионов Арктической зоны РФ должна учитывать особенности арктических условий хозяйствования, ограничения по экономическим, социальным и иным основаниям. Межбюджетное регулирование должно осуществляться на базе специальных "арктических" норм в федеральном и региональном законодательствах, их нормативного сопровождения, арктического территориального бюджетного планирования, установления дифференцированных и дополнительных нормативов на основе баланса интересов федерального центра и интересов регионов Арктической зоны РФ. Также следует отметить, что от эффективности межбюджетных отношений, нацеленных на решение социально-экономических проблем и качество жизни населения арктических регионов, во многом зависит реализация государственной политики в Арктике.

[1] Указ Президента РФ от 2 мая 2014 г. № 296 "О сухопутных территориях Арктической зоны РФ".

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМ СУБЪЕКТОМ

© 2014 Конева Ольга Васильевна
кандидат экономических наук
Поволжский государственный технологический университет
424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 3
E-mail: kbua@volgatech.net

Представлена в порядке обсуждения позиция автора в отношении инновационной эффективности управления, организованного на процессном подходе.

Ключевые слова: инновационная деятельность, эффективность, процессные инновации, бизнес-процессы в управлении.

Инновационная деятельность российских организаций широко охватывает сферу научных, организационных, технологических и финансовых мер, реализация которых ведет к созданию инноваций. В опубликованных в 2006 г. "Рекомендациях по сбору и анализу данных по инновациям" (Руководство Осло) отмечается, что в процессе создания и внедрения инноваций могут быть реализованы разные виды деятельности, включая те, которые несвойственны процессу исследований и разработок, например: подготовка к началу производства, само производство, распределение произведенной продукции, обучение персонала и т.д.

К собственно инновационной деятельности Рекомендации Осло относят четыре типа инноваций: продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные[1]. Эта классификация, по мнению разработчиков Рекомендаций, обеспечивает наибольшую преемственность с существовавшими ранее подходами к выделению и определению типа инноваций. Поскольку содержание самих определений является широко распространенным, мы не акцентируем внимание на их отличительных особенностях.

Вся информация об инновациях должна формироваться на определенном организационном уровне для принятия решений, поэтому значимой областью исследования является процесс организации инновационной деятельности. От этого процесса зависит инновационная активность предприятий, которые стали называться "инновационными".

Со статусом предприятия связано выделение тех институтов, которые могут быть использованы для исследования инновационного механизма в целом. В Европе приняты два общепринятых определения предприятия как статистической единицы:

- предприятие - это то, что обладает автономией в отношении принятия финансовых и инвестиционных решений, а также полномочиями и ответственностью по части выделения ресурсов на производство товаров и услуг. Оно может быть вовлеченным в один или многие виды производственной деятельности. Предприятие ведет финансовый и балансовый учет, осуществляет международные трансакции, что позволяет оценивать его потенциал с позиции международных инвестиций и при необходимости консолидированного финансового состояния (определение, данное Международной стандартной отраслевой классификацией видов экономической деятельности (ISIC));

- предприятие есть наименьшая комбинация юридических лиц - организационная единица, производящая товары и услуги, пользующаяся определенной степенью автономии в принятии решений, включая распределение собственных ресурсов (определение Европейского союза (ЕС)).

Приведенные определения предприятия как статической единицы часто используются для уточнения содержательных характеристик его инновационного статуса. С этим можно согласиться, хотя в гражданском законодательстве Российской Федерации статус инновационного предприятия не прописан. На практике инновационной деятельностью может заниматься любое предприятие, даже не имеющее название инновационного.

Производственные предприятия, производящие новую продукцию, разрабатывающие ее образцы и проводящие испытания, несколько десятилетий назад связывали такую деятельность с

научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), результатом которых был, как правило, новый вид продукции. Сфера распространения инновационной деятельности в настоящее время существенно расширилась не только созданием новых продуктов, а также новых видов работ и услуг, чем занимаются не только производственные предприятия, но и организации финансовой сферы и организации сферы услуг. Поэтому НИОКР не является основной характеристикой для всех предприятий, заявивших себя инновационными или создающих отдельные инновации в той или иной сфере.

Эффект от инноваций в мировой практике определяется тоже достаточно широко - как оказавший существенное влияние на деятельность хозяйствующего субъекта на рынке или как повлиявший на эффективность рынка (сегмента рынка) в целом. Кроме того, инновация может иметь характеристику разрушительной или радикальной. Это связано с тем, что ее появление моментально может превратить существующие технологии и продукты в устаревшие, технически отсталые.

Для управления экономикой информация об инновационной активности хозяйствующих субъектов в разрезе отдельных видов экономической деятельности (отраслей) является значимой. На основе такой информации разрабатываются инновационные программы и формируется инновационная политика.

Для того чтобы инновационная политика была эффективной, инновационная активность и деятельность хозяйствующих субъектов в области инноваций должны касаться не только производств, но и всех сфер управления. При этом следует учитывать, что инновационная активность в разных отраслях экономики всегда отличается в силу объективных обстоятельств, что предъявляет различающиеся требования к организационным структурам и структурам управления предприятием. Если различия в требованиях связаны с институциональными факторами, например, прав на интеллектуальную собственность, то при разработке инновационной политики их следует учитывать так же, как и другую информацию, пригодную для управления инновационной активностью.

Быстрыми темпами в настоящее время развиваются инновации в сфере услуг. Заметим, что Рекомендации Осло, характеризуя этот отраслевой аспект инноваций, выделяют четыре основные группы сферы услуг: 1 - услуги, связанные главным образом с товарами (транспорт, логистика); 2 - услуги, связанные с информацией (колл-центры); 3 - услуги, связанные с распространением и использованием знаний; 4 - услуги, связанные с жизненными потребностями людей (здравоохранение и др.)[2].

Данная сфера инноваций в большей степени близка к сфере инноваций в управлении. Особенность предоставления услуг связана с достаточно сложным разграничением между продуктами и процессами. Чаще всего производство услуг и их потребление в этой сфере происходят одновременно. Кроме того, само создание нового материального продукта связано в большей степени с поиском и выбором идей, подходов, оценки. При выполнении перечисленных условий может последовать их непосредственное осуществление. Еще одна особенность заключается в непрерывности инновационной деятельности в сфере услуг и в сфере управления, характеризующихся постоянным улучшением, изменением в самих процессах и в продуктах. Это создает, в свою очередь, сложность в выявлении инноваций как отдельных событий.

Некоторые виды инновационной деятельности являются инновационными сами по себе, другие не обладают этим свойством, но также необходимы для осуществления инноваций. Кроме того, инновационная деятельность включает исследования и разработки, не всегда связанные напрямую с подготовкой конкретной инновации.

В управленческой деятельности предприятия инновационными могут быть различные организационные методы, методы маркетинга, когда они реально используются в деятельности. Это позволяет распространить на сферу управления инновации, которые получили в свое время название *процессные,* связанные с изменениями в технологии, улучшением способов организации. Стоит обратить внимание, что вся управленческая деятельность может быть представлена в виде системы конкретных видов работ, детализированных как процессы. В практике управленческой деятельности процессный подход уже получил серьезное развитие. Это касается, в первую очередь, высокоорганизованных систем внутреннего контроля на крупных предприятиях. Эффект такой системы зависит от детализации всех видов контрольных работ в рамках отдельных процессов (бизнес-процессов). Описание бизнес-про-

цесса является трудоемкой работой. Все совершенствования, к которым стремятся сотрудники и разработчики бизнес-процессов, свидетельствуют о наличии инновационной составляющей этой работы. Приступая к описанию бизнес-процесса контроля или другой области управления, необходимо получить и сформулировать ответ на ряд ключевых вопросов:

- какая работа предшествует описываемой?
- какая работа следует за описываемой?
- в чем смысл выполнения описываемой работы?
- кто является исполнителями работы?
- как конкретно выполняется работа, в чем специфика и особенности ее выполнения?
- когда, при каких условиях, при наступлении каких событий выполняется работа?
- что является результатом работы, в какой форме существует этот результат?
- что является входом работы, т.е. над каким материальным или нематериальным объектом осуществляется работа?
- какие ресурсы необходимы для осуществления работы?

Одной из целей описания бизнес-процесса является понимание рисков, их причин и способов управления ими, информацию по указанным вопросам необходимо собирать в объеме, достаточном для достижения этой цели.

В практике работы служб внутреннего контроля уже формируются рабочие документы в виде паспорта бизнес-процесса и карты бизнес-процессов. Универсальность процессного подхода позволяет его использовать не только в сфере контроля, но и при проведении учетных работ, различных видов анализа. Для развития этого подхода можно предложить формирование бизнес-процессов для отдельных сфер управленческой деятельности. В качестве примера приведем заголовок паспорта бизнес-процесса “Управление финансами”:

Возможность использования различных композиций при формировании такого рода бизнес-процессов позволяет сам бизнес-процесс разбивать на несколько уровней. Выполнение отдельной работы на определенном уровне всегда имеет возможность ее совершенствования в зависимости от применяемых технологий, электронных сервисов, универсальных методик и т.д. В соответствии с инновационной политикой организации такие работы могут быть отнесены к инновационным, поскольку результат этой работы по-новому позволяет реализовать управленческое решение.

Для того чтобы рабочие документы являлись носителями наиболее полной информации о бизнес-процессах и их изменениях, можно представлять эти документы в табличной форме, включив в нее такие данные, как: номер работы (операции), название работы (операции), исполнитель, описание работы, вход и выход, цель и различного рода примечания. Вход и выход в описании любого процесса предусматривают указание носителей информации (документа) или какого-либо материального объекта, например, проекта договора, соглашения о намерениях и т.д. Карты бизнес-процессов можно строить в виде графических моделей, отражающих виды объектов и описание отношений между объектами. Если рабочие документы “Карта бизнес-процессов” и “Паспорт бизнес-процесса” оформлять параллельно, то графическое представление процесса будет наиболее точным и соответствующим тем работам, которые фактически необходимо осуществлять в управлении организацией.

Процессный подход эффективен, осуществляется непрерывно, особенно при повторении одних и тех же видов работ, поэтому выделить факт совершенствования и изменения того или иного бизнес-процесса в инновационном направлении бывает весьма сложно. Для реализации процесс-

Наименование бизнес-процесса:
"Управление финансами"
Цели бизнес-процесса:
"Обеспечить своевременное и полное финансирование обязательств организации при соблюдении условий, определенных стратегическими и тактическими целями организации"
Состав бизнес-процесса (*перечисляются названия подпроцессов первого уровня декомпозиции)* **:**
- "годовое планирование финансовых потоков";
- "квартальное планирование финансовых потоков";
- "осуществление платежей";
- "управление задолженностью"

Владелец бизнес-процесса:
Заместитель генерального директора по экономике и финансам (ФИО)

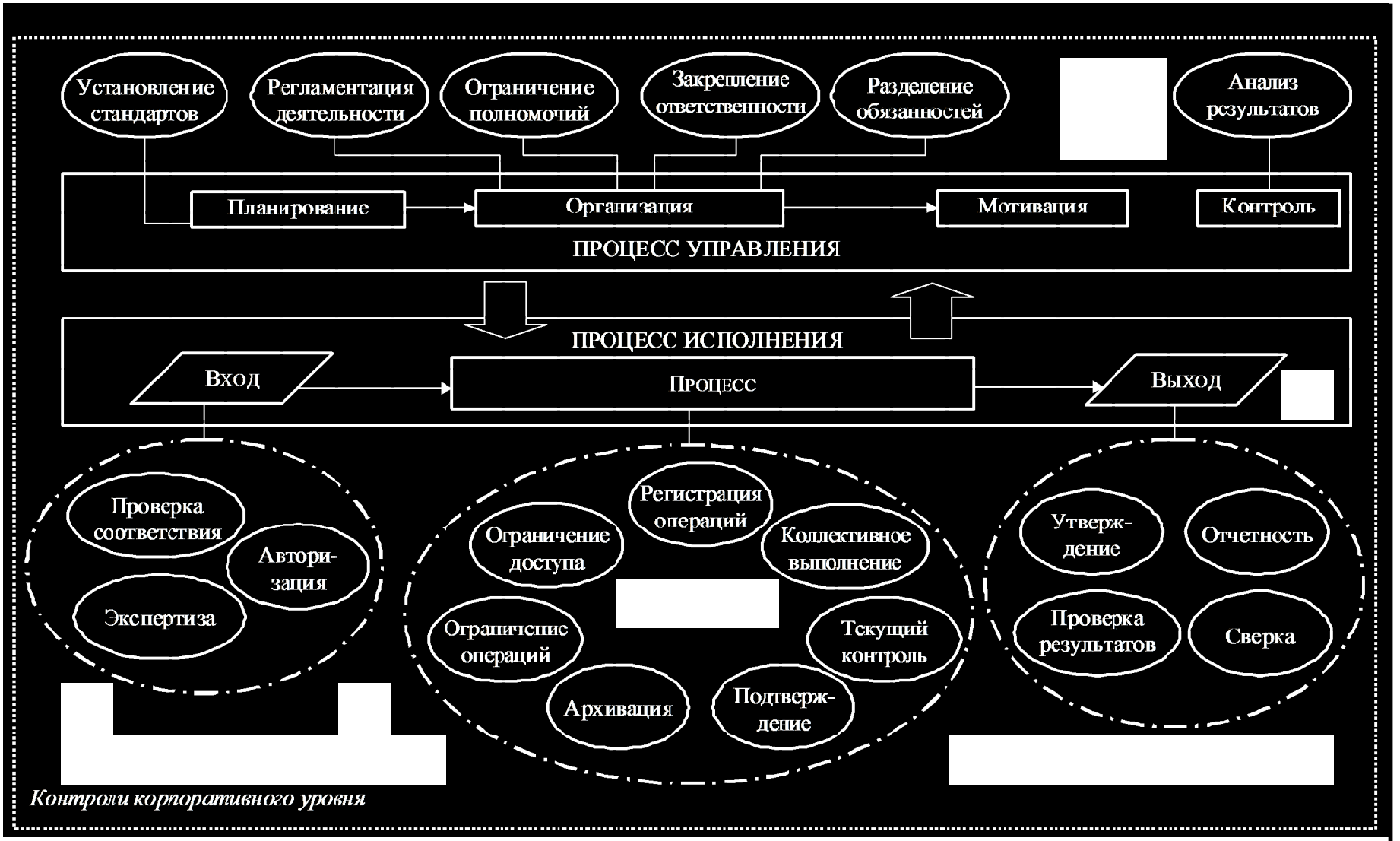


Рис. **Процессный подход к управлению**

ного подхода и выделения его инновационной направленности можно предложить схему процессов управления, используя существующую схему контроля бизнес-процессов Л.Н. Астамхановой[3] (см. рисунок).

Для полноты представления данного подхода в схему могут быть добавлены иные функции, реализуемые в системе управления, включая: учет и формирование отчетности, анализ финансово-хозяйственной деятельности, анализ отчетности и т.д.

Если расширять сферы применения такого подхода, например, на бизнес-процесс управления финансами, то к неотъемлемым элементам схемы добавятся элементы: выбора и использования источников финансирования отдельных видов деятельности (проектов) организации; налогообложения и управления налоговыми рисками и др. В каждой организации набор бизнес-процессов в общем процессе управления конкретной сферой деятельности будет индивидуальным, со своими отличительными особенностями и с собственными возможностями совершенствования и инновационной эффективности.

---

[1] Руководство Осло: пер. на рус. / Государственное учреждение "Центр исследований и статистики науки" (ЦИСН). М., 2006. Ст. 155.

[2] Там же. Ст. 109.

[3] *Растамханова Л.Н.* Методология и организационные особенности систем внутреннего контроля в управлении организациями: монография. Йошкар-Ола, 2009. С. 115.

Поступила в редакцию 06.07.2014 г.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЛИЗИНГА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К УСЛОВИЯМ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2014 Царегородцев Игорь Дмитриевич
Поволжский государственный технологический университет
424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 3
E-mail: nkc.yola@gmail.com

Рассмотрены основные элементы лизинговой деятельности с позиции институционального подхода. Обосновано влияние формальных и неформальных институциональных правил на осуществление лизинговой деятельности.

Ключевые слова: институциональная теория, формальные и неформальные институты, модель управления лизинговой деятельностью.

Институциональные концепции, широко используемые в современной науке, рассматриваются относительно разных научных направлений, в том числе и экономики. Авторы институциональной теории Б. Селигмен, Ф. Лист, Дж. Локк А. Смит, Т. Веблен и другие применяют терминологию институтов как "правила игры в обществе или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также систему мер, обеспечивающих их выполнение. Они создают структуру побудительных мотивов человеческой деятельности, уменьшают неопределенность, организуют повседневную жизнь"[1]. С позиции институциональности сегодня рассматриваются ставшие классическими: теория прав собственности, теория агентов, теория трансакционных издержек и многие другие.

Основой институционального подхода служит взаимодействие формальных и неформальных институтов в той или иной сфере. Применительно к инновационной экономике, надо полагать, взаимодействие этих институтов наибольшим образом будет проявляться в отношении объектов и субъектов инновационной деятельности. Если инновационная деятельность так или иначе связана с использованием финансовой аренды (лизинга), то в этой области следует выделить ряд соответствующих данной деятельности институтов и определить модели их поведения.

В соответствии с Федеральным законом "О финансовой аренде (лизинге)" № 164-ФЗ под лизингом понимается совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе с приобретением предметов лизинга[2]. Институт лизинга реализуется на основе договоров, предполагающих временное владение, пользование и выкуп имущества, полученного от лизингодателя лизингополучателю. Если такое имущество используется для развития инновационной деятельности, то между лизинговой деятельностью и инновационной деятельностью возникает причинно-следственная зависимость. Примерами тому могут служить приобретение различных видов современной техники и технологий для изготовления новых образцов товаров, выполнение эксклюзивных работ и усовершенствование ассортиментного ряда выпускаемой предприятиями продукции.

Некую логическую модель лизинга с позиции институциональной теории можно представить в виде схемы с взаимозависимыми элементами (см. рисунок).

Безусловно, формально-логический (дихотомический) принцип построения институциональной модели не отражает всего взаимодействия институтов лизинга: его субъектов (между собой), субъектов и объектов; отсутствует картина взаимосвязи функций управления лизинговой деятельностью и, наконец, развития самой деятельности под влиянием реализованных функций. Кроме того, ограниченность такого рода схем заключается в том, что по ним невозможно определить взаимосвязь формальных и неформальных правил. Однако, по нашему мнению, модель позволяет установить границы институтов лизинга, всегда может быть развита (усовершенствована) в зависимости от детализации каждого из институтов (элементов модели). В этом заключается ее универсальность для практического применения.

Воздействие формальных институтов на лизинговую деятельность имеет свою теоретическую и методологическую базу, исторически сложившуюся в результате развития институциональных концепций как традиционных (старого институционализма), так и неоинституциональных положений экономической теории. Любая институциональная среда, формирующая "правила игры", строится на так называ-

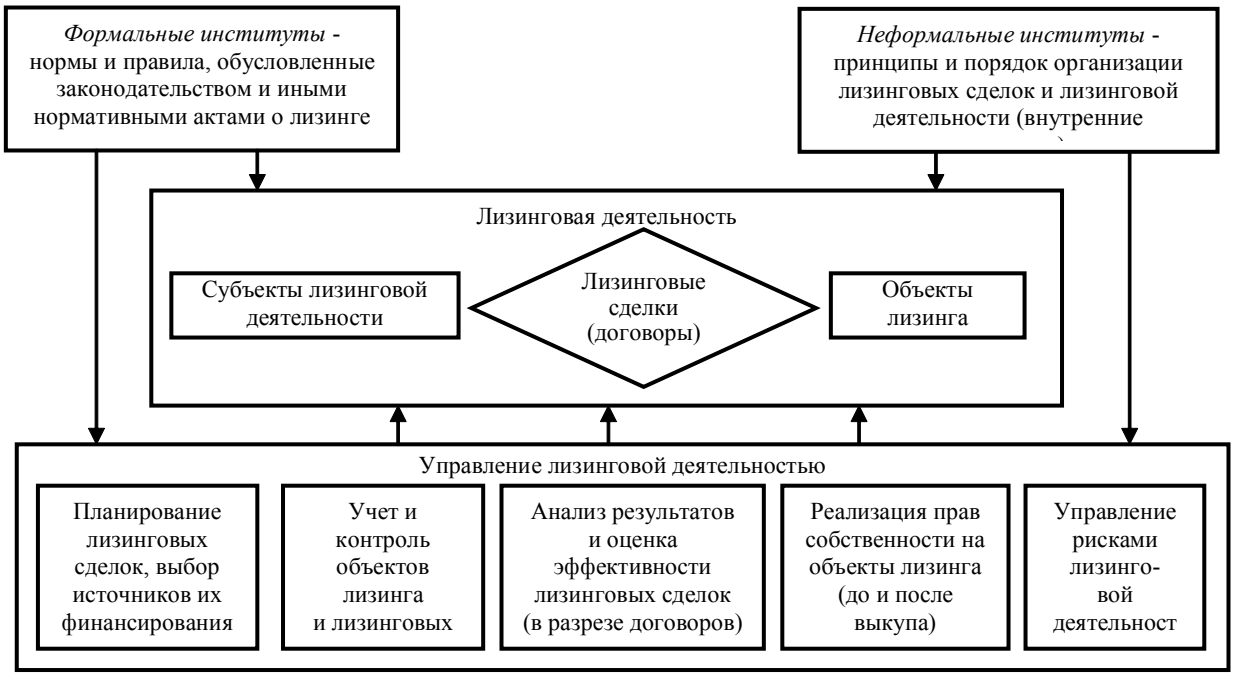


Рис. **Институциональная модель управления лизинговой деятельностью**

емой "контрактной парадигме", которую можно признать теоретической основой лизинговых договоров. Вспомним, что самые первые исследования контрактной парадигмы Дж. Коммонса[3] предусматривали возможность ее реализации как во внешней среде (социальные, юридические и политические "правила игры"), так и во внутренней среде (по правилам, принятым конкретной организацией). Правда, во втором случае в большей степени реализуются правила, составляющие основу организации деятельности предприятия, его внутренних стандартов. Поэтому, рассматривая внутреннюю среду лизинговых сделок, нельзя абстрагироваться от взаимообусловленности формальных и неформальных институциональных правил.

Теоретическая основа осуществляемых лизинговых договоров не исключает использование теории агентов, реализующей взаимоотношение принципала и агента, и теории трансакционных издержек, обусловливающей деятельность различных управленческих структур и механизмов стимулирования деятельности коллективов. Немаловажное значение имеют теории, объясняющие поведенческое значение субъектов при заключении лизинговых договоров и реализации лизинговых сделок. Все это только подчеркивает значимость теории и практики применения формальных и неформальных правил в лизинговой деятельности.

Учитывая, что практика лизинговой деятельности опирается на Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)", в институциональной терминологии лизинговой деятельности и лизинговых отношений возникает большое количество используемых понятий, многие из которых уже имеют сложившуюся теоретически категориальность. К категориям лизинга можно отнести субъект лизинга, предмет лизинга. Каждая из них имеет свою классификационную сущность и содержание. Так, *субъектом лизинга* может выступать лизингодатель, лизингополучатель, продавец - физическое либо юридическое лицо. Юридические лица, именующие себя лизинговыми компаниями (фирмами), могут быть, в свою очередь, резидентами или нерезидентами Российской Федерации. Эти классификационные особенности субъектов лизинга определяют их поведенческие рамки, позволяют формировать нормативы и порядок деятельности. Предметы лизинга классифицируются более широко, тесно связаны с имущественными характеристиками и целями приобретения в соответствии с договорами. Такие классификации целесообразно разрабатывать в организациях, осуществляющих лизинговую деятельность на постоянной основе.

Институциональная тематика в целом создает хорошую основу для глубокого исследования институциональных основ лизинга в России и регионах, учитывая при этом государственный интерес. Заметим, что меры государственной поддержки лизинговой деятельности также прописаны в Федеральном законе № 164-ФЗ, представлены различными направ-

лениями деятельности органов государственной власти субъектов РФ, решений Правительства РФ, включая организационные и финансовые. К организационным мерам можно отнести:

- разработку и реализацию федеральной программы развития лизинговой деятельности в Российской Федерации и в отдельном регионе как части программы среднесрочного и долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации или региона;

- долевое участие государственного капитала в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых инвестиционно-лизинговых проектах;

- меры государственного протекционизма в сфере разработки, производства и использования наукоемкого высокотехнологичного оборудования;

- создание, развитие, формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговой деятельности; и др.[4]

К финансовым мерам относятся:

- создание залоговых фондов для обеспечения банковских инвестиций в лизинг с использованием государственного имущества;

- финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов;

- предоставление инвестиционных кредитов для реализации лизинговых проектов;

- освобождение банков и других кредитных учреждений от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов субъектам лизинга на срок не менее чем три года для реализации договора лизинга;

- предоставление в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам) в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности; и др.[5]

Меры государственной финансовой поддержки лизинговой деятельности являются особенно значимыми в условиях инновационной экономики, позволяют участникам лизинговых сделок легче привлекать инвестиции в лизинг, создают более выгодные условия осуществления лизинговой деятельности через участие в государственных и региональных программах.

Много вопросов все еще вызывают кредитная и налоговая политика в стране, которые не создают надлежащих условий для повышения эффективности лизинговых сделок. Кредиты, привлекаемые для финансирования лизинговых сделок субъектами - участниками лизинговых договоров, являются дорогими и , как правило, краткосрочными. Проценты по их обслуживанию существенно увеличивают затраты осуществляемой лизинговой деятельности. Налогообложение предметов лизинга при приобретении их в собственность лизингополучателями (на условиях выкупа) не предполагает полного возмещения уплачиваемого НДС. Налоговая нагрузка на лизинговую деятельность варьируется в зависимости не только от выбранных налоговых режимов организациями, но и от видов деятельности, которые планируется развивать с учетом приобретенного в лизинг имущества. Эти и другие моменты не являются бесспорными, однако их можно обсуждать с целью мотивации персонала организаций, осуществляющих лизинговую деятельность.

Именно мотивация тесно связана с поведенческими аспектами институциональной теории и объясняет особенности и противоречия экономической организации бизнеса в сфере лизинга. Кроме того, поведенческие аспекты, обусловленные внутренними стандартами и правилами, позволяют регулировать политику занятости в условиях действующего социально-правового механизма, сохранять стабильность и устойчивость развития.

В социально ориентированных рыночных государствах должно быть обеспечено равновесие интересов и предпочтений всех основных участников рыночной экономики, включая наемных работников и работодателей. Создание институциональных условий для субъектов лизинговой деятельности, использующих, в числе прочего, труд наемных работников, не может быть осуществлено без финансирования социальных программ, наличия дифференцированной системы социального обеспечения и других значимых индикаторов экономического и социального развития. В этой связи институциональная модель лизинговой деятельности обрастает проблемами экономического и социального характера, влиянием внешней и внутренней социально-экономической политики, которые, в свою очередь, требуют отдельного исследования.

---

[1] Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А.Олейника. М., 2009.

[2] Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" № 164-ФЗ. Ст. 2.

3 Цит. по: Институциональная экономика. С. 53.

[4] Федеральный закон "О финансовой аренде…"

[5] Там же.

Поступила в редакцию 06.07.2014 г.

БАЛАНСОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© 2014 Миргородская Марина Геннадьевна
кандидат экономических наук
Поволжский государственный технологический университет
424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 3
E-mail: nkc.yola@gmail.com

Рассмотрена значимость научных школ балансоведения для формирования современной бухгалтерской отчетности. Приведены исторические подходы к применению принципов, формированию затрат и распределению косвенных расходов, представлена позиция автора в отношении формирования стратегической отчетности.

Ключевые слова: балансоведение, концепции баланса, принципы, элементы отчетности, виды отчетности.

Научная школа балансоведения, развивающаяся в XX столетии параллельно в разных странах мира, основывалась на представлении концепций движения капитала с разных позиций. Наиболее популярной в мире признана немецкая школа балансоведения, авторам которой принадлежат исследования трех базовых концепций: статического, динамического и органического балансов. Общая характеристика этих концепций дана в работе Йорга Бетге "Балансоведение" (1996)[1], профессора Мюнстерского университета, переведенной на русский язык в 2000 г. Автор приводит не только значение балансовых теорий как теорий отчетности, но и раскрывает их влияние на современную финансовую отчетность. Многие позиции отражения основных элементов отчетности рассмотрены с позиции немецкого права и реализации в нем директив ЕС № 4, 7 и 8. Безусловно, характеристика балансовых концепций Й. Бетге не свободна от национальной политики. Так, общие принципы и многие правила учета и оценки объектов приведены в работе с учетом положений Торгового кодекса Германии, его параграфов и статей.

В работе Я.В. Соколова "Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней" (1996) проведена систематизация основных изысканий в области балансоведения немецких авторов, результаты этой систематизации приведены нами в таблице.

Все дискуссии между представленными в таблице тремя направлениями научной школы сводились не только к содержанию и значению того или иного баланса, но и к выбору рациональных способов построения номенклатуры затрат на производство, а также к определению методов распределения косвенных затрат. Я.В. Соколов выделил в этих вопросах три направления распределения затрат: бухгалтерское, математико-статистическое и плановое. Первое основано на бухгалтерской документации, т.е. документально подтвержденных затратах, распределяемых по принципу О.Р. Шнутгаузена: "…при распределении косвенных затрат надо руководствоваться принципом: чем выше ожидаемая прибыль от реализации предмета, тем больше на него падает постоянных затрат"[2]. Второе, математико-статистическое, направление существовало в разных вариантах и было основано на применении различных математических вычислений и статистических разложений затрат, выполненных, в частности, и графическим путем. Третье плановое направление было ориентировано на отнесение на счет производства только прямых затрат. Что касается косвенных расходов, то их распределение считалось необязательным. Чаще встречались рекомендации об отнесении таких расходов на центры ответственности.

Думается, что дискуссионные вопросы о распределении затрат Я.В. Соколовым были подняты неслучайно, поскольку формирование себестоимости производства и определение финансового результата (прибыли или убытка) невозможны без решения этих вопросов. Многие современные авторы рассматривают проблемы формирования себестоимости и текущего учета затрат в системе управленческого (производственного) учета, ориентируясь на отсутствие скольнибудь подробных требований к учету затрат в

Характеристика общепризнанных концепций немецкой школы балансоведения, по Я.В. Соколову*

Общепризнанная концепция, ее авторы	Характеристика
Статическая концепция баланса	
Основоположник статической теории **Иоган Фридрих Шер** (1846-1924)	Статический баланс выступает причиной последующих изменений, устремлен в будущее, исходит из того, что баланс в момент времени t_0 - это причина баланса в момент t_{+n} (механистическая трактовка)
Его последователи:	
Манфред Берлинер - автор ликвидационного баланса (1893)	Каждый баланс рассматривается как ликвидационный, его пассив выступает долевым распределением имущественной массы актива. Заслугой автора является то, что группировка имущества в активе разработана на основе "плана распределения" по счетам
Г. Бидерманн - автор эквивалентного баланса (1912)	Все хозяйственные операции сгруппированы в четыре множества: 1 - финансирование (начальные операции, связанные с вложением капитала), 2 - ангажирование (операции, связанные с превращением денежной формы капитала в товарную); 3 - реализация (операции, связанные с превращением товарной формы капитала в денежную); 4 - оприходование (возвращение капитала в первоначальную форму Кругооборот капитала описан в графической и математической форме с использованием терминологии К. Маркса. Выделены три счета высшего порядка: *К* - капитал, *Д* - деньги, *Ц* - ценности. Формула баланса построена на теории двух рядов счетов: *Ц + Д = К*
Г. Хольцер - автор квантификационного баланса (1936)	Баланс является "орудием" исчисления стоимости. По форме представляет собой две равные группы счетов: имущество и капитал. Результат не имеет самостоятельного значения. Поэтому "убытки и прибыли" должны, по мнению автора, отражаться как субсчет к счету "капитал"
Вальтер Ле Кутр - автор тотального баланса (1938)	"Баланс показывает актив и пассив предприятия в состоянии моментального покоя и поэтому статичен по своей природе" (Ле Кутр) Цели тотального баланса: 1 - изображение имущества, 2 - исчисление прибыли, 3 - наблюдение за хозяйственными процессами, 4 - предоставление отчетности. В активе баланса выделены пять разделов: 1 - номинальный капитал (основные оборотные средства в работе), 2 - страховой капитал (средства, не имеющие прямого отношения к основной деятельности), 3 - социальный капитал (средства, вложенные в соцкультсферу), 4 - управленческий капитал (средства, вложенные в сферу управления), 5 - избыточный капитал (средства, не используемые на предприятии) В пассиве баланса выделены три раздела: 1 - собственные средства; 2 - кредиторская задолженность; 3 - прибыль
Динамическая концепция баланса	
Основоположник динамической теории баланса **Эйген Шмаленбах** (1873-1955)	Динамический баланс является итогом прошлых усилий, устремлен в прошлое, означает, что баланс в момент времени t_0 является следствием баланса в момент t_{-n} (механистическая трактовка) Основу учения Шмаленбаха составляет разграничение материальных результатов и материальных затрат, с одной стороны, и денежных результатов (выручка) и денежных расходов (валовые убытки), с другой стороны. Из различий между материальными и денежными оборотами следует, что в период составления баланса можно выделить материальные обороты, не дающие финансового результата, и финансовые результаты, не являющиеся материальным оборотом. Основная роль баланса - выявление прибыли, отражение результатов. В основе концепции Шмаленбаха лежит модель кругооборота промышленного капитала: Д-Т-…П…-Т'-Д'. Движение капитала по балансу отражено четырьмя фазами по основному и встречному движению. Каждая фаза (всего 8) отражает жизнь предприятия. Постулат Шмаленбаха: *разность между сальдо счетов собственных средств и основных средств равна разности между сальдо счетов оборотных средств и кредиторской задолженности*
Его последователи:	
Э.Косиоль провел различия между предельными и промежуточными балансами (1940)	Под предельными балансами понимаются начальный и заключительный балансы (рождение и смерть предприятия). Под промежуточными балансами понимаются балансы, составленные за период работы: месяц, год и т.д.
Е. Вальб - автор упрощенной схемы динамического баланса (1926)	Баланс построен по схеме "баланс-счет"

Окончание таблицы

Общепризнанная концепция, ее авторы	**Характеристика**
В. Ригер - автор номинального баланса (1928)	Баланс может быть только финансовым и никаким другим документом. Объектом бухгалтерского учета может быть только имущество, за которое заплачено. Прибыль предприятия есть разность между средствами, полученными при его ликвидации, и средствами, вложенными в него на момент открытия. Каждая хозяйственная операция содержит два элемента: прибыль и убыток
Органическая концепция баланса	
Фриц Шмидт (1882-1950)	Любое предприятие - живой организм, поэтому в терминологии преобладает слово "органический": органический баланс, органическая калькуляция. Шмидт провел строгое различие между результатом хозяйственной деятельности и прибылью (убытком). Цель прибыли - поддержание способности предприятия к предпринимательской деятельности. Рост прибыли соответствует росту финансового результата. Прибыль образуется в результате кругооборота капитала. Органический баланс должен составляться ежедневно
Его последователи:	
Иосиф Буррий - автор статико-динамического баланса	Подход основан на синтезе учения Никлиеша и Шмаленбаха
Г. Зоммерфельд - автор эвдинамического баланса (1924)	Подход основан на синтезе идей Шмаленбаха и интерпретации баланса Бидерманна: объектом баланса считается денежный цикл (деньги - запасы - готовые изделия - реализация - деньги). Затраты исчисляются по себестоимости. У баланса две цели: 1 - выявление финансовых результатов, 2 - оценка имущественного положения предприятия

* *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособие для студ. экон. вузов. М., 1996. С. 303-325.

международных стандартах финансовой отчетности (МСФО).

Система российского бухгалтерского учета не свободна от проблемы отражения затрат на производство и формирование финансового результата на счетах бухгалтерского учета. Что касается детализации отдельных статей себестоимости и временного их отражения, то в помощь бухгалтерскому учету ученые и практики прибегают к поэлементной системе учета затрат, учету затрат по центрам затрат и центрам ответственности и так далее в рамках управленческого (производственного) учета. Из нормативных документов, которыми может руководствоваться российский бухгалтер в части формирования и распределения затрат, можно выделить только один - ПБУ 10/99 “Расходы организации”. Федерального стандарта по учету в данной области пока еще не существует. Поэтому схемы формирования затрат и определения финансового результата в системе бухгалтерского учета (при или без помощи управленческого (производственного) учета) содержат в своей основе классические модели движения оборотного капитала, в чем научные школы всего мира схожи со школой немецкого балансоведения.

Интересно, что общая модель немецкого балансоведения (отчетности) ориентирована на применение нескольких групп принципов бухгалтерского учета: принципов документирования хозяйственных операций, общих принципов системных принципов, принципов исчисления годового финансового результата, принципов отражения статей в балансе и принципов сохранения капитала:

- *принципы документирования хозяйственных операций:* принцип систематизированного построения бухгалтерского учета; принцип полноты плана счетов; принцип полного и ясного отражения хозяйственных операций; принцип документального подтверждения; принцип соблюдения сроков хранения и составления; принцип документирования механизма функционирования системы внутреннего контроля;

- *общие принципы*: точность бухгалтерского учета и годовой отчетности; принцип сравнимости; принцип ясности; принцип полноты; принцип экономичности (принцип значимости);

- *системные принципы:* принцип непрерывности хозяйственной деятельности; принцип платежей; принцип индивидуальной оценки;

- *принципы исчисления годового финансового результата*: принцип реализации; принцип разграничения по содержанию и по времени;

- *принципы отражения в балансе*: принцип отражения в активе; принцип отражения в пассиве;

- *принципы сохранения капитала*: принцип паритета (или принцип ожидания возможных убытков); принцип осторожности.

Многие из перечисленных принципов, несмотря на определенную модификацию названий, применяются в национальных учетных системах и в настоящее время. Часть принципов получила статус требований к ведению или к качеству информации, другая часть - отражена в качестве принципов формирования показателей отчетности.

Немецкая классическая модель балансоведения, кроме системы принципов бухгалтерского учета, основана на строгой организации и процедуре бухгалтерского учета, завершающей стадией которых является формирование баланса (оборотного баланса и собственно баланса). На протяжении уже нескольких исторических периодов существует формула бухгалтерского баланса, которая, претерпевая возможные изменения, признана международным профессиональным сообществом в окончательном виде:

Активы = Капитал + Обязательства.

Кроме названных трех элементов баланса, к элементам бухгалтерской отчетности относят еще *доходы и расходы*. Все пять названных элементов отчетности положены в основу формирования главных ее форм: Бухгалтерского баланса и Отчета о финансовых результатах.

Однако относительно содержания форм отчетности до настоящего времени ведется научная дискуссия, которая касается правил отражения и оценки статей, например, в бухгалтерском балансе. От того, какие правила выделяются в качестве приоритетных отдельными авторами, зависит та или иная модель отчетности. Внешняя отчетность организации, которая имеет множество целевых назначений (бухгалтерская (финансовая) отчетность; отчетность в области устойчивого развития организации; отчетность, сформированная по требованиям МСФО и т.д.), независимо от содержания ее основных форм ориентирована на общую балансовую модель, признанную международными стандартами финансовой отчетности и директивами ЕС. Баланс между статикой и динамикой в современной бухгалтерской отчетности так и не достигнут. Поскольку отчетность содержит данные прошлых отчетных периодов, ее можно считать статической. Введенные правила отражения в отчетности состояния активов, капитала и обязательств в динамике за несколько отчетных периодов позволяют выстраивать тренд этих показателей, ориентированных на достижение определенных результатов в будущих периодах.

Однако задача формировать отчетность будущего периода не является функцией бухгалтерии. Это, скорее, могут профессионально выполнять специалисты-аналитики, владеющие арсеналом различных аналитических и прогнозных методов и методик. В данной связи следует обратиться к различным современным методам формирования отчетности, которые позволяют моделировать, рассчитывать прогнозные значения на основе составленных моделей показателей баланса, отчета и о финансовых результатах и других форм[3]. Использование такого рода методов дает возможность предприятию формировать стратегическую отчетность и на ее основе осуществлять мониторинг достигнутого уровня показателей в том или ином отчетном периоде. Для такой работы требуются подготовленные специалисты, владеющие методами формирования показателей и составления основных форм отчетности. Интерпретация данных анализа является бесценной информацией для стратегического управления организацией. Поэтому концепция формирования отчетности с теоретической и практической точек зрения, основанная на богатом историческом опыте моделирования данных и распределения их по формам отчетности, требует ее глубокого исследования для постоянного дальнейшего совершенствования и адаптации к конкретным условиям рынка, в которых осуществляют свою деятельность российские организации.

---

[1] *Бетге Й.* Балансоведение. М., 2000.

[2] *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособие для студ. экон. вузов. М., 1996. С. 323.

3. См.: *Богатая И.Н., Евстафьева Е.М.* Виды отчетности как составная часть учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом и основные направления их совершенствования // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 2. С. 19-32; *Глинская О.С.* Аудит прогнозной финансовой информации: теория и методология : монография. Йошкар-Ола, 2010; *Соколов Я.В.* Указ. соч; *Шилова Л.Ф.* Методология и инструментарий бухгалтерской отчетности организаций: монография. Йошкар-Ола, 2010.

Поступила в редакцию 02.07.2014 г.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2014 Кузьменко Ольга Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный технологический университет
424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 3
E-mail: moa1977@rambler.ru

Даны определения, рассмотрены роль и содержание стратегического учета и отчетности организаций, раскрыта необходимая область профессиональных знаний для постановки стратегического учета.

Ключевые слова: стратегический учет, профессиональные знания, прогнозная отчетность.

В сфере деятельности бухгалтерий современных организаций все чаще ставятся задачи определения прогнозных значений данных отчетности, возможного достижения определенного их уровня в соответствии со стратегическими планами развития. Решение таких задач выходит за привычные рамки бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это привело к многочисленным научным дискуссиям в отношении терминологии и содержания основных понятий стратегического учета и отчетности.

Классические работы по стратегическому учету за рубежом в большей степени связаны со стратегией управления и подходами к разработке решений по развитию этой стратегии, но никак не с процедурой учета и практикой формирования отчетности по традиционным правилам.

Известная работа Кита Уорда "Стратегический управленческий учет", посвященная разработке систем стратегического управленческого учета, содержит в своей основе десять критических факторов успеха, к которым отнесены:

- инструмент принятия стратегических решений;
- устранение непонимания;
- определение характера решения;
- выбор оптимальных финансовых показателей;
- раздельные показатели экономической и управленческой деятельности;
- предоставление только нужной информации;
- разделение неустранимых и сворачиваемых затрат;
- разделение сворачиваемых и технико-экономических затрат;
- стратегический учет нормативных затрат;
- адаптация к будущим переменам.

Для реализации задач управленческого учета, ориентированных на достижение указанных факторов, безусловно, требуется специальная подготовка сотрудников бухгалтерских и аналитических служб. Неслучайно международный образовательный стандарт (IES) 2 "Содержание программ профессионального бухгалтерского образования" расширяет сферу профессиональных бухгалтерских знаний дисциплинами, позволяющими получить знания в области организации и управления бизнесом, его интеграцией в международный бизнес в условиях глобализации, в области информационных технологий и других (см. рисунок).

Если у К. Уорда управленческий учет рассмотрен как система информационной поддержки конкурентной стратегии современной организации, то, определяя функции и полномочия сотрудников бухгалтерских и аналитических служб по ведению такого учета, неизбежно придется раздвинуть рамки управленческого учета в соответствии с теми областями профессиональных знаний, которые необходимы для принятия и реализации стратегических решений. Причем такие знания необходимы не только в отношении внутренней информации (стратегического менеджмента) прибыли как результата конкурентной стратегии, организационной структуры управления, трансфертных цен, критических факторов успеха, методов финансового контроля и др., но и в отношении внешней информации, позволяющей позиционировать бизнес своей организации на рынке, учитывать нынешних и будущих конкурентов, разрабатывать меры для удержания потребителей, моделировать жизненные циклы собственных продуктов и т.д.

Стратегический учет можно в данной связи трактовать как *область управленческой де-*

Рис. **Области профессиональных знаний современного бухгалтера-аналитика**

ятельности, обеспечивающей информационные потребности стратегического развития организации. Это понимание (в широком смысле) дает возможность определять конкретные цели и задачи стратегического учета в части конкретизации информации для отдельных управленческих решений. Что касается бухгалтерии, то стратегический учет затронет, в первую очередь, задачи формирования отчетности предприятия (возможно, в рамках традиционных форм: баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств, отчета об изменениях в капитале и др.), но на определенную временную перспективу. Собственно учет с его двойной записью бухгалтерскими регистрами вряд ли может понадобиться для формирования показателей такой отчетности. Однако использование данных бухгалтерского учета с их динамикой по прошлым отчетным периодам необходимо для определения прогнозных данных, которые могут быть достигнуты в установленном периоде. В этой связи можно согласиться с рядом авторов, которые применяют в качестве равнозначных понятий стратегическую отчетность и прогнозную отчетность[1].

Такой же подход используют авторы, соглашающиеся с жизненностью стратегического учета, в обосновании, например, стратегического аудита. И.В. Алексеева в качестве объектов стратегического аудита выделяет: стратегию развития коммерческой организации, стратегический учет собственности, стратегический учет затрат, стратегический учет прибыли, стратегический учет денежных потоков, стратегическую отчетность коммерческой организации, стратегические решения[2]. Тем самым автор признает наличие аналогичных объектов стратегического учета. О методологическом единстве объектов учета, отчетности, анализа и аудита имеется определенная доказательная база в отечественной науке, связанная с последовательностью и преемственностью осуществления функций управления: на основе данных учета формируется отчетность; данные отчетности подвергаются анализу с целью интерпретации показателей для принятия решений; данные учета и отчетности подвергаются аудиторским проверкам с целью подтверждения достоверности и законности отраженных данных и т.д.

Возможность осуществления прогнозов данных бухгалтерской отчетности рассматривается различными авторами в основном с целью оценки финансового положения организаций. Так, Л.И. Куликова, Н.Б. Семенихина представляют формат баланса как методическую основу оценки финансового положения предприятия, формируя в конечном итоге так называемый “актуарный баланс”. При всей спорности используемых определений авторы считают, что объектом оценки финансового положения предприятия выступает весь имущественный комплекс. Сама методика составления актуарного баланса, основанного на дисконтированных оценках, по мнению авторов, позволяет:

"- определить стоимость предприятия как имущественного комплекса;

- обеспечить возможность адекватного отражения финансового состояния предприятия, его изменения и изменения финансовых результатов деятельности;

- формировать объективную информацию об инвестиционной привлекательности предприятия как имущественного комплекса и принимать на этой основе управленческие решения"[3].

Между тем, актуарный баланс, сформированный авторами по формату баланса, утвержденного приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н, не предоставляет столь широких возможностей без других форм отчетности и отдельных расшифровок показателей в прогнозируемых оценках. Поэтому правильнее, на наш взгляд, говорить о прогнозной отчетности, ее вариативности, не связывая ее структуру с классическими корнями трактовок баланса (статических, динамических), с различными парадигмами на основе которых можно составлять тот или иной баланс, и тем более с используемыми методиками оценки его статей. Структура формата прогнозной отчетности должна повторять бухгалтерскую (финансовую) отчетность, что необходимо для преемственности фактических данных отчетных периодов и прогнозных данных будущих периодов. Используемые оценки и разница в их методиках могут принести пользу при корректировке балансовой прибыли и ее прогнозных значений. Для этого требуется работа не только с форматом баланса, но и с форматом отчета о финансовых результатах. Оценке часто подвергают движение денежных средств в разрезе видов деятельности. Информация о денежных потоках всегда была важной для проводимых анализов финансового положения. Ее востребованность для прогнозных оценок имеет не меньшее значение, поскольку на основе такой информации определяется потребность в источниках финансирования как видов деятельности, так и отдельных инвестиционных проектов.

Подводя итого вышеизложенному, можно сформулировать определение *стратегического учета* в узком смысле - *как системы информационного обеспечения решений на основе прогнозных данных, формируемых с учетом заданного методического инструментария в формах бухгалтерской (финансовой) отчетности на конкретный прогнозный период*. Эта система будет являться частью общей системы стратегического учета, информация которого, в свою очередь, обеспечивает внешними и внутренними данными реализацию стратегических программ предприятия не только в финансовой, но и в социальной, экологической и других сферах.

---

[1] *Алексеева И.В.* Развитие стратегического аудита хозяйствующих субъектов: теория и практика: монография. Ростов н/Д, 2010. С. 73.

[2] *Глинская О.С.* Аудит прогнозной финансовой информации: теория и методология: монография. Йошкар-Ола, 2010.

[3] *Куликова Л.И., Семенихина Н.Б.* Актуарный баланс и использование его данных для оценки финансового положения предприятия как имущественного комплекса: монография. М., 2013. С. 82.

Поступила в редакцию 02.07.2014 г.

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРВИЧНЫХ ДОКУМЕНТОВ И УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА, ВОПРОСЫ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ*

© 2014 Рыжова Любовь Илларионовна
кандидат экономических наук, доцент
Марийский государственный университет
424000, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 1
E-mail: rli.2012@yandex.ru

Вопросам формирования первичных документов и учетных регистров в отрасли животноводства посвящена данная статья. Рассмотрены основные первичные документы, заполняемые в современных условиях на предприятиях этой отрасли. Предложены к внедрению документы по учету движения молодняка племенных животных по стадиям выращивания (фазам), молочной продуктивности коров и модифицированная форма акта приема грубых и сочных кормов, которые позволят предприятиям сократить трудоемкость учета и осуществить оперативный контроль за формированием необходимой информации.

Ключевые слова: первичные документы, учетные регистры, животноводство, сельскохозяйственные предприятия, основное стадо, животные на выращивании и откорме.

В современных условиях большое значение для управления производственно-хозяйственной деятельностью имеет получение полной, достоверной и своевременной информации о совершившихся хозяйственных операциях. Выполнение данных требований в большой степени зависит от должной организации первичного документального учета. В отрасли животноводства все записи по учету затрат и выхода продукции также осуществляются на основании данных соответствующих первичных документов, которые можно разделить на 4 группы:

1) документы по учету затрат труда и его оплаты;

2) документы по учету затрат предметов труда;

3) документы по учету выхода продукции;

4) документы по учету затрат средств труда (см. рисунок).

Таким образом, первичный учет на предприятиях сельского хозяйства организуется в различных общих типовых и отраслевых формах первичной документации. В настоящее время на сельскохозяйственных предприятиях, кроме общеустановленных типовых форм, применяется более 300 форм первичных отраслевых документов.

Изучив документальное оформление операций по учету затрат и выхода продукции животноводства, можно отметить, что первичные документы в современных условиях имеют ряд недостатков:

- применение устаревших форм документации, которые не отвечают современным требованиям ведения бухгалтерского учета;

- использование документов, дублирующих некоторые показатели и имеющих избыточные реквизиты, необходимость которых отпала в настоящее время;

- отсутствие некоторых типовых форм первичных учетных документов в разрезе отдельных объектов бухгалтерского учета и др.

Отдельные формы применяются еще с советских времен, поэтому возникает острая необходимость их оптимизации путем усовершенствования или ликвидации некоторых реквизитов и устаревших форм.

Рассмотрев действующую практику оформления первичной документации по учету затрат на производство и выхода продукции сельскохозяйственного производства на анализируемых предприятиях Республики Марий Эл, мы пришли к выводу, что данные предприятия заполняют не

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта проведения научных исследований “Разработка концепции и внедрение системы управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях Республики Марий Эл в условиях нестабильной финансовой ситуации”, проект № 14-12-12003.

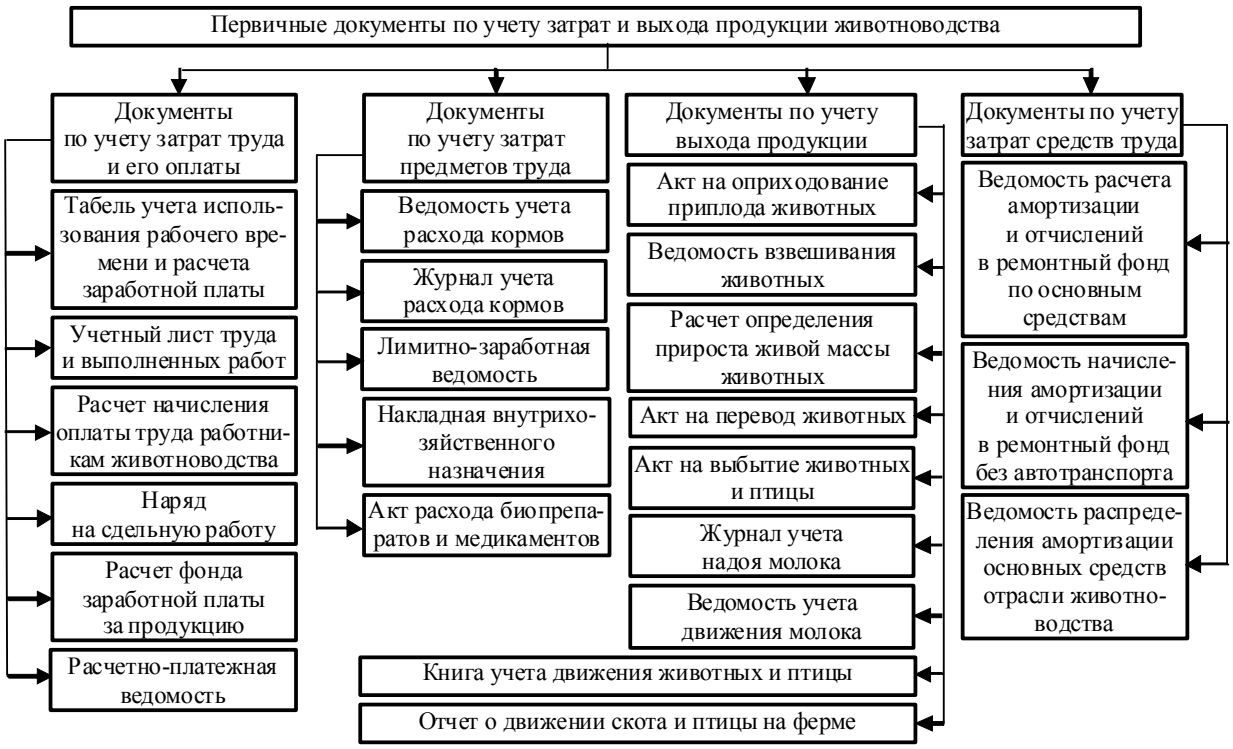


Рис. **Схема формирования основных первичных документов по учету затрат и выхода продукции животноводства**

все типовые унифицированные первичные документы, рекомендованные Министерством сельского хозяйства. Некоторые из рассмотренных первичных документов применяются на предприятиях в модифицированной форме. На анализируемых предприятиях есть поголовье племенных животных, поэтому необходимо вести строгий учет, основанный на принципе двойного контроля. Все сведения о животных, которые отражаются в системе племенного учета на анализируемых сельскохозяйственных предприятиях, повторно фиксируются в государственных племенных книгах, в которые заносятся следующие данные о животных: номер и кличка животного, место и дата его рождения, масть, происхождение на два ряда предков, промеры и данные бонитировки, место племенного использования и данные о плодной деятельности, номер по государственной племенной книге и кличка подбираемой пары, дата и результаты последнего спаривания животных.

В Российской Федерации государственная племенная регистрация является своего рода системой внешнего контроля сельскохозяйственных предприятий в части проводимой ими племенной работы. При этом организация первичного племенного учета на внутрихозяйственном уровне играет огромную роль. При обеспечении информационной базы управления затратами в племенном животноводстве возникает необходимость согласования данных бухгалтерского и племенного учета. Это может быть достигнуто только путем отражения качественной и достоверной информации о физическом состоянии как молодняка племенных животных, так и поголовья основного стада. Учет затрат на содержание молодняка племенных животных по возрастным признакам позволит более точно определить годовую сумму затрат, при этом необходимо отметить, что не существует типовой формы, так как “Акт на перевод животных из группы в группу” не может учесть всех этих изменений. Нами был разработан документ, позволяющий проследить движение молодняка племенных животных из группы в группу при пофазном варианте учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Этот документ можно назвать “Книга учета движения молодняка племенных животных по стадиям выращивания (фазам)” (табл. 1). Данная книга заполняется отдельно по каждой породе с указанием клички животного, инвентарного номера, номера тавра, пола теленка, даты рождения и балансовой оценки теленка при рождении. Далее ежемесячно в книге учета отражает-

Таблица 1

Книга учета движения молодняка племенных животных по стадиям выращивания (фазам) за 2013 г.

Черно-пестрая порода

Кличка животного	№ тавра	Пол теленка / Дата рождения	Балансовая оценка при рождении, руб.	Ф.И.О. работника, за которым закреплены животные	Телята-отъемыши		Молодняк до 2 лет		Молодняк старшего возраста		Выбытие животных					
					Дата перевода	Стоимость содержания, руб.	Дата перевода	Стоимость содержания, руб.	Дата перевода	Стоимость содержания, руб.	Дата	Живой вес	Балансовая стоимость, руб.	Причина	Диагноз	Корреспондирующий счет
1	2	3 4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Шансон	4	Быч. 13.03.13	3280	Смирнова	13.09.13	4315										
Сусанна и т.д.	5	Тел. 17.03.13	3310	Гаврилова	17.09.13	4390										

Вет. врач _____ _____ Зоотехник _____ _____ Бухгалтер _____ _____

Подпись Расшифровка подписи Подпись Расшифровка подписи Подпись Расшифровка подписи

Таблица 2

Журнал учета молочной продуктивности коров за 2013 г.

Кличка, инв. №	Год рождения	Лактация	Дата отела	Продолжительность лактации	Молочная продуктивность по месяцам лактации, кг												Молочная продуктивность, кг			Живая масса коров, кг	Индекс молочности
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За 180 дней	210 дней	Вся лактация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Черно-пестрая порода																					
Кожанка, 55	2004	6	07.01	208	461	538	595	576	474	207	87						2851	2966	2938	589	4,99
Сусанна, 61 и т.д.	2006	4	15.02	197	281	623	603	660	603	539	437						3506	3993	3746	567	6,61

Зоотехник _____ _____ Вет.врач _____ _____

Подпись Расшифровка подписи Подпись Расшифровка подписи

ся по каждой стадии выращивания перевод телят с указанием даты перевода и стоимости содержания на предыдущей стадии. По окончании группового содержания телят и перевода молодняка в группу старше двух лет, а также в результате реализации выбытие телят отражается в книге учета по соответствующим графам: дата и причина выбытия, живой вес теленка, диагноз, балансовая стоимость, корреспондирующий счет. Отдельной строкой отражается Ф.И.О. работника, закрепленного за конкретным теленком.

Так как на изучаемых предприятиях от общей величины выручки за реализованную продукцию на долю молока приходится значительная сумма, то, на наш взгляд, необходимо более подробно изучить уровень молочной продуктивности, а также рассмотреть первичные документы, составляемые при приемке молока и передаче его в переработку. На уровень себестоимости продукции животноводства влияют два важных количественно измеряемых фактора: уровень продуктивности животных, размер затрат на одну голову скота, или кормо-день. Молочную продуктивность оценивают по валовому надою, получаемому суммированием надоя товарного (выдоенного) молока и количества молока, высосанного теленком. На фермах выдаивают от 33 до 75 % молока, а 25-67 % оставляют теленку. Фактический удой молока за сутки определяется методом контрольных доений, проводимых не менее 2 раз в месяц. На анализируемых предприятиях круглогодовое производство товарного молока, при этом большое значение имеет равномерное получение продукции. Известно, что в течение первого месяца лактации молочность коров увеличивается, затем на некоторое время стабилизируется, потом постоянно снижается. В процессе изучения рассматривались два показателя: количество молока и уровень продуктивности, - т.е. процентное отношение молочной продуктивности за каждый месяц ко второму месяцу лактации - первому месяцу доения коров. Результаты свидетельствуют о том, что в среднем по породам с учетом всех лактаций уровень молочной продуктивности по месяцам оказался достаточно высоким и равномерно спадающим к окончанию лактации. Расчет всех вышеперечисленных показателей в части молочной продуктивности коров требует своевременного документального оформления. В связи с этим можно порекомендовать анализируемым предприятиям вести журнал учета молочной продуктивности коров отдельно по каждой породе (табл. 2). Он позволит наглядно проследить молочную продуктивность коров по месяцам лактации, живую массу коров отдельно по каждой породе и рассчитать индекс молочности, который характеризует количество произведенного молока на 100 кг живой массы. Этот показатель играет огромную роль, так как чем больше молока коровы производят на единицу своей массы, тем лучше они “оплачивают” корм.

В первичных документах по учету семян, кормов, на наш взгляд, необходимо предусмотреть показатели качества. Например, по учету кормов в документах следует дополнительно отражать качество и питательную энергетическую ценность кормов. При этом качество кормов, которое выражается в энергетических кормовых единицах, определяют по данным лабораторного анализа состава кормов при оприходовании урожая и списания его на затраты животноводства. Так, в первичном документе “Акт приема грубых и сочных кормов” нет показателей, характеризующих питательную ценность кормов, эти данные можно посмотреть только в ведомости учета кормов. Потому нами были внесены изменения в указанный документ в части показателей, характеризующих качество кормов (табл. 3). С целью увеличения производства продукции животноводства требуется создание прочной кормовой базы, организация полноценного сбалансированного кормления животных, обеспечение роста производства грубых и сочных кормов, фуражного зерна, белковых и минеральных добавок. При этом особое внимание следует уделить улучшению качества грубых и сочных кормов, снижению потерь их питательной ценности при уборке, хранению и подготовке к скармливанию. Значительное увеличение производства кормов, улучшение их качества с одновременным снижением стоимости возможны лишь при применении интенсивных технологий, повышении урожайности культур и рациональном использовании комплекса машин в процессе заготовки и хранения кормов.

Таким образом, подробно изучив состояние первичной учетной документации, учетные регистры и действующую практику оформления хозяйственных операций по учету затрат на производство и выхода сельскохозяйственной продукции, можно отметить, что данный участок учета является очень важным и значимым в системе

Таблица 3

Акт приема грубых и сочных кормов (предлагаемая форма)

Дата составления

Оргапизация_____ Отдслспис (участок)_____

Бригада_____ Звено_____

Получатель_____

Местонахождение кормов	Площадь, га	Номер стога, скирды	Число и месяц укладки	Корма		Промеры			Объем, $м^3$	Корреспонденция счетов		Масса, кг	Цена за ед.	Сумма, руб.
				Название	Количество кормовых единиц	длина	ширина	и др.		Дт	Кт			

Приложение: Схема расположения стогов, скирд, башен, траншей, буртов.

Председатель комиссии (должность, подпись, расшифровка) _____

Члены комиссии (должность, подпись, расшифровка)_____

Ответственный за работу бригадир (подпись, расшифровка подписи) _____

Указанные в акте корма на ответственное хранение принял (должность, подпись, расшифровка) _____

бухгалтерского учета. От того, насколько грамотно и точно будет оформлена первичная документация, во многом зависит достоверность и объективность всей учетно-аналитической информации.

Необходимо, чтобы все записи отражали реальное положение дел и соответствовали действующему законодательству. Разработанные нами первичные документы по учету движения молодняка племенных животных по стадиям выращивания (фазам), молочной продуктивности коров и модифицированная форма акта приема грубых и сочных кормов позволят предприятиям сократить трудоемкость учета и осуществить оперативный контроль за формированием информации, необходимой для проведения учетных и аналитических процедур в части организации управленческого учета на предприятиях сельского хозяйства.

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях.

2. *Пизенгольц М.З.* Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учебник. Т 2. Ч. 2 Бухгалтерский управленческий учет. Ч. 3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2002.

3. *Рыжова Л.И., Николаева Л.В.* Формирование и совершенствование учетного обеспечения управления затратами в коневодстве: монография / Марийский гос. ун-т. Йошкар-Ола, 2010.

Поступила в редакцию 04.07.2014 г.

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА В АУДИТОРСКОЙ ФИРМЕ

© 2014 Тарасова Виктория Игоревна
Саратовский социально-экономический институт
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
410003, г. Саратов, ул. Радищева, д. 89
E-mail: Viki441@yandex.ru

Предложен подход к организации налогового аудита в аудиторской фирме, который позволяет раскрыть теоретическое содержание организации налогового аудита и помогает унифицировать методику организации проведения налогового аудита в аудиторской фирме.

Ключевые слова: организация налогового аудита, принципы налогового аудита, этапы организации налогового аудита, программа налогового аудита, организация контроля качества налогового аудита.

В настоящее время все более актуальным становится изучение организации налогового аудита в аудиторской фирме. В аудиторской фирме налоговый аудит должен быть организован таким образом, чтобы он соответствовал требованиям действующего российского нормативно-правового регулирования и обеспечивал разумную уверенность в достоверности подтверждаемой информации. Однако на сегодняшний день методика организации налогового аудита не разработана и не закреплена законодательно, что является важной проблемой для развития теории и унификации аудиторской деятельности по налоговому аудиту.

Порядок организации налогового аудита в аудиторской фирме, с нашей точки зрения, должен осуществляться исходя:

1) из требований действующего российского нормативно-правового регулирования аудиторской деятельности по налоговому аудиту и основных принципов налогового аудита;

2) специфики организации деятельности аудируемого лица;

3) длительности сотрудничества аудиторской фирмы с аудируемым лицом;

4) особенностей обработки финансово-экономической и налоговой информации у аудируемого лица;

5) наличия у аудиторской фирмы необходимых ресурсов на проведение налогового аудита;

6) распределения обязанностей и полномочий между сотрудниками аудиторской фирмы, участвующими в налоговом аудите.

При выполнении своих профессиональных обязанностей по организации налогового аудита аудиторская фирма должна руководствоваться профессиональными стандартами аудиторской деятельности и основными принципами. По нашему мнению, принципы налогового аудита - основополагающие нормы при проведении налогового аудита, установленные федеральными стандартами аудиторской деятельности и профессиональными аудиторскими объединениями, членами которых являются аудиторы, проводящие аудиторскую проверку по налоговому аудиту. С нашей точки зрения, аудиторской фирме необходимо руководствоваться следующими основными принципами при организации налогового аудита:

- независимость;
- честность;
- объективность;
- профессиональная компетентность и добросовестность;
- конфиденциальность;
- профессиональное поведение;
- профессиональный скептицизм в отношении риска неоднозначной трактовки налогового законодательства;
-профессиональный скептицизм в отношении риска профессионального суждения аудитора, связанного с судебным прецедентом по налоговым делам;
-профессиональный скептицизм в отношении риска наступления финансовых потерь вследствие искажения налоговой отчетности аудируемого лица при проведении налогового аудита.

В теории аудита профессиональный скептицизм не является принципом аудита. В соответствии с федеральным правилом (стандартом) № 1 “Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности” от 23 сентября 2002 г. “проявление профессионального скепти-

цизма означает, что аудитор критически оценивает весомость полученных аудиторских доказательств и внимательно изучает аудиторские доказательства, которые противоречат каким-либо документам или заявлениям руководства либо ставят под сомнение достоверность таких документов или заявлений"[1]. По нашему мнению, при организации налогового аудита аудитору целесообразно руководствоваться принципом профессионального скептицизма ввиду повышенного риска необнаружения существенного искажения в налоговой отчетности аудируемого лица при формировании им своего мнения в силу постоянно меняющегося и противоречивого налогового законодательства, анализа сложившейся судебной практики по налоговым делам, иных субъективных причин.

Первые шесть принципов в соответствии с федеральным правилом (стандартом) № 1 "Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности" от 23 сентября 2002 г. применимы и к организации обязательного аудита[2], остальные три принципа отражают специфику организации налогового аудита.

Раскроем содержание указанных трех принципов при организации налогового аудита. По нашему мнению, проявление профессионального скептицизма в отношении риска неоднозначной трактовки налогового законодательства показывает, что аудитор критически оценивает весомость полученных аудиторских доказательств при проведении налогового аудита и тщательно изучает аудиторские доказательства, которые противоречат однозначной трактовке действующего налогового законодательства или заявлениям руководства либо ставят под сомнение однозначную трактовку действующего налогового законодательства или заявлений руководства и, как следствие, тем самым предотвращает риск налоговых санкций и финансовых потерь после проверки контрольным налоговым органом. С нашей точки зрения, проявление профессионального скептицизма в отношении риска профессионального суждения аудитора, связанного с судебным прецедентом по налоговым делам, означает то, что аудитор критически оценивает весомость полученных аудиторских доказательств при проведении налогового аудита и тщательно изучает аудиторские доказательства, которые противоречат анализу сложившейся судебной практики и вынесенных судебных решений по аналогичным налоговым делам. По нашему мнению, проявление профессионального скептицизма в отношении риска наступления финансовых потерь вследствие искажения налоговой отчетности аудируемого лица при проведении налогового аудита означает, что аудитор критически оценивает весомость полученных аудиторских доказательств при проведении налогового аудита и тщательно изучает аудиторские доказательства, которые противоречат данным налоговой отчетности аудируемого лица или заявлениям руководства либо ставят под сомнение достоверность данных налоговой отчетности аудируемого лица или заявлений руководства.

Отметим, что, с нашей точки зрения, в аудиторской фирме организацией налогового аудита должен заниматься специальный отдел по налоговому аудиту, что позволит разграничить проведение обязательного и налогового аудита и поможет аудиторской группе унифицировать проведение налогового аудита и, следовательно, выполнить налоговый аудит более качественно. По нашему мнению, под организацией налогового аудита в аудиторской фирме следует понимать деятельность руководства аудиторской фирмы по управлению действиями своих сотрудников, поддержанию длительного информационного сотрудничества между аудиторской фирмой и аудируемым лицом, определению специфики деятельности аудируемого лица и обеспечению проведения качественного налогового аудита на каждом из его этапов: организации подготовки и предварительного планирования налогового аудита, организации аудиторской проверки непосредственно при проведении налогового аудита, организации контроля качества при проведении налогового аудита и организации завершения аудиторской проверки по налоговому аудиту.

Исходя из данного определения, можно отметить следующие основные этапы организации налогового аудита:

- организация подготовки и предварительного планирования налогового аудита;
- организация аудиторской проверки непосредственно при проведении налогового аудита;
- организация контроля качества при проведении налогового аудита;
-организация завершения аудиторской проверки по налоговому аудиту.

Организация подготовки и предварительного планирования налогового аудита в аудиторской фирме включает в себя:

- изучение официального письменного обращения аудируемого лица с предложением о проведении налогового аудита;

- анализ собственных ресурсов аудиторской фирмы о проведении налогового аудита;

- принятие решения о проведении налогового аудита, составление и согласование письма-обязательства о проведении налогового аудита;

- ознакомление с деятельностью аудируемого лица, определение ее специфики и предварительная оценка систем налогового учета и внутреннего налогового контроля;

- предварительная оценка приемлемого уровня существенности и приемлемого уровня аудиторского риска при проведении налогового аудита;

-составление проектов общего плана аудиторской проверки и договора о проведении налогового аудита;

-заключение с аудируемым лицом договора о проведении налогового аудита.

Организация аудиторской проверки непосредственно при проведении налогового аудита охватывает составление общего плана и программы налогового аудита. При разработке общего плана налогового аудита аудитору необходимо учитывать:

1) особенности деятельности аудируемого лица, включая:

-финансовое состояние организации;

- специфику деятельности организации;

- требования к налоговой отчетности в организации, в том числе изменения с даты предшествующего налогового аудита;

2) системы налогового учета и внутреннего налогового контроля, включая:

- учетную политику аудируемого лица для целей налогообложения и ее изменения;

- влияние новых изменений в налоговом законодательстве на отражение в налоговой отчетности результатов финансово-хозяйственной деятельности аудируемого лица;

- план использования тестов как средств контроля и аудиторских процедур при проведении налогового аудита;

3) аудиторский риск и существенность при проведении налогового аудита, включая:

- ожидаемые оценки неотъемлемого риска, риска средств контроля, риска неоднозначной трактовки налогового законодательства, риска профессионального суждения аудитора, связанного с судебным прецедентом по налоговым делам и риска наступления финансовых потерь вследствие искажения налоговой отчетности аудируемого лица; определение наиболее существенных областей налогового аудита;

- установление различных уровней существенности при проведении налогового аудита;

- выявление сложных областей налоговой отчетности и налогового учета;

4) характер, временные рамки и объем аудиторских процедур, включая:

- относительную важность некоторых разделов налоговой отчетности и налогового учета при проведении налогового аудита;

- выявление подразделения внутреннего налогового аудита аудируемого лица и его возможного влияния на процедуры внешнего налогового аудита;

5) координацию, направление и текущий контроль качества выполненного налогового аудита, включая:

-привлечение других аудиторских фирм к проверке филиалов, подразделений аудируемого лица;

- привлечение к проверке по налоговому аудиту эксперта.

6) прочие аспекты, включая:

- возможность того, что допущение непрерывности деятельности аудируемого лица окажется под вопросом;

- существование аффилированных лиц;

- особенности договора о проведении налогового аудита и требования законодательства;

- форму и сроки подготовки и представления аудируемому лицу заключений и иных отчетов в соответствии с правилами аудиторской деятельности, налоговым законодательством и условиями конкретного задания по налоговому аудиту.

После утверждения общего плана по проведению налогового аудита аудитор должен составить и документально оформить программу налогового аудита, определяющую характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для проведения налогового аудита. Программа налогового аудита представляет собой набор инструкций для аудитора, проводящего аудиторскую проверку по налоговому аудиту, а также служит средством контроля качества выполненного налогового аудита. Аудиторскую программу налогового аудита аудитор составляет в виде программы тестов средств налогового контроля и в виде программы аудиторских процедур, проводимых при налоговом

аудите. Программа тестов средств налогового контроля определяет эффективность средств налогового контроля для предотвращения и корректировки существенных искажений на уровне предпосылок подготовки налоговой отчетности. При разработке аудиторских процедур по налоговому аудиту аудитору необходимо определить надлежащие методы отбора элементов для тестирования. Аудитор при проведении налогового аудита может отобрать все элементы (сплошная проверка) либо сформировать оптимальную аудиторскую выборку. Выбор метода зависит от обстоятельств аудиторской проверки по налоговому аудиту, в частности, от аудиторского риска при проведении налогового аудита и эффективности налогового аудита. Аудиторские процедуры при проведении налогового аудита включают детальную проверку отражения в налоговой отчетности и налоговом учете оборотов и сальдо по счетам. Для аудиторских процедур при проведении налогового аудита аудитору необходимо определить разделы налоговой отчетности и налогового учета, которые он будет проверять, и составить программу налогового аудита по каждому разделу. Общий план и программу налогового аудита аудитору следует пересматривать и уточнять в ходе налогового аудита. Программа налогового аудита включает проверку налоговых платежей, уплачиваемых аудируемым лицом в бюджет в соответствии с нормами действующего российского налогового законодательства. Однако программа проверки налогового аудита также должна содержать все возможные налоговые платежи, ошибочно не уплачиваемые аудируемым лицом. При планировании аудиторской проверки по налоговому аудиту аудитор предлагает лицу, ответственному за исчисление налогов, заполнить анкету, содержащую список всех налогов, с целью получения информации по уплате видов налогов аудируемым лицом. На основе полученных ответов и изучения учетной политики для целей налогообложения аудитор определяет, исчисление и уплату каких налогов лицо не предусмотрело в анкете. Далее по мере необходимости аудитор должен подготовить рекомендации о внесении дополнений в учетную политику аудируемого лица для целей налогообложения. Необходимо рассмотреть положения учетной политики для целей налогообложения и определить, предусмотрена ли рабочим планом счетов достаточная глубина аналитического налогового учета по всем видам налогов в разрезе бюджетов, в которые производится оплата. Аудитору необходимо подтвердить соответствие совершаемых операций и ведения налоговой отчетности и налогового учета нормам действующего российского налогового законодательства. При проверке полноты и правильности исчисления налоговых платежей в бюджет аудитору следует выбрать отчетный период, который проверяется сплошным методом. Сплошная проверка при проведении налогового аудита в основном не применяется при проведении тестов средств внутреннего налогового контроля аудируемого лица, а применяется, как правило, в случае аудиторских процедур, проводимых непосредственно в ходе налогового аудита. Проведение сплошной проверки, как правило, целесообразно, если неотъемлемый риск и риск средств внутреннего налогового контроля при проведении налогового аудита являются высокими, а другие средства не позволяют получить достаточные и надлежащие аудиторские доказательства. Если сплошная проверка невозможна из-за большого объема документации, то аудитор планирует выборочную проверку по налоговому периоду в целом, используя виды оптимальной аудиторской выборки.

На этапе организации контроля качества при проведении налогового аудита участники аудиторской группы должны выполнять процедуры контроля качества налогового аудита. По нашему мнению, организация контроля качества при проведении налогового аудита является неотъемлемым этапом аудиторской проверки по налоговому аудиту и обеспечивает разумную уверенность в том, что аудиторская организация проводит налоговый аудит в соответствии с требованиями законодательных и иных нормативных актов Российской Федерации, со стандартами аудиторских организаций, что заключения и иные отчеты, выданные аудиторской организацией, соответствуют условиям конкретных заданий по налоговому аудиту и необходимы для контроля фактически достигнутого уровня аудиторского риска при проведении налогового аудита, а также контроля устранения аудируемым лицом выявленных в ходе налогового аудита искажений налоговой отчетности.

С нашей точки зрения, одним из наиболее важных показателей качества проведенной аудиторской проверки по налоговому аудиту является достигнутый уровень аудиторского риска при проведении налогового аудита. Поэтому во внутреннем регламенте аудиторской организации обяза-

тельно должен быть закреплен приемлемый уровень аудиторского риска для любой аудиторской проверки по налоговому аудиту. Максимальный приемлемый аудиторский риск при проведении налогового аудита представляет собой субъективно установленный уровень аудиторского риска, который готов взять на себя аудитор при проведении аудиторской проверки по налоговому аудиту. Аудиторская организация во внутрифирменных стандартах должна сама установить уровень максимально приемлемого аудиторского риска при проведении налогового аудита исходя из своего профессионального суждения, данные стандарты не должны противоречить федеральным стандартам аудиторской деятельности. Аудитор не может гарантировать полного отсутствия существенных искажений в налоговой отчетности аудируемого лица, что предполагает, что уровень аудиторского риска при проведении налогового аудита должен быть больше нуля. Если фактически достигнутый аудиторский риск превышает приемлемый уровень аудиторского риска при проведении налогового аудита, то проведенную аудиторскую проверку по налоговому аудиту следует признать некачественной.

На этапе организации завершения аудиторской проверки по налоговому аудиту осуществляются:

- оценка фактического достигнутого уровня аудиторского риска при проведении налогового аудита и выявленных искажений подтверждаемой налоговой отчетности;

- подготовка отчета по итогам проведения налогового аудита (если он предусмотрен условиями договора по проведению налогового аудита);

- согласование с руководством аудируемого лица выводов по итогам налогового аудита и выявленных существенных искажений налоговой отчетности аудируемого лица;

- подготовка аудиторского заключения по итогам проведения налогового аудита в срок, предусмотренный договором с аудируемым лицом;

- проведение процедур отслеживания событий после даты подписания аудиторского заключения по налоговому аудиту и принятие мер в случае их существенного влияния на достоверность налоговой отчетности.

Рекомендации по оценке итогов проверки по налоговому аудиту могут быть обобщены как отдельно по налогам, которые аудируемое лицо уплачивает в бюджет самостоятельно, так и по налогам, уплачиваемым им в качестве налогового агента. Рекомендации аудитора, уточняющие ведение налогового учета, целесообразно предлагать по каждому конкретному налогу.

Теоретические аспекты организации налогового аудита слабо развиты на настоящий момент. Таким образом, необходимо закрепить законодательно методику организации налогового аудита, что поможет аудиторам в аудиторской фирме унифицировать процесс организации налогового аудита и даст необходимый толчок для выделения налогового аудита в самостоятельный вид аудиторской деятельности.

[1] Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (утв. постановлением Правительства РФ от 23 сент. 2002 г. № 696).

[2] Там же.

Поступила в редакцию 05.07.2014 г.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2014 Ревин Евгений Александрович
Поволжский государственный технологический университет
424000, Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 3
E-mail: nkc.yola@gmail.com

Рассмотрены вопросы формирования учетно-аналитического обеспечения для эффективной реализации налоговой политики организации. Построена модель, сформулированы принципы налоговой политики, определены этапы ее формирования и реализации в организациях.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, налоговая политика, принципы, порядок формирования.

Информация, которую может востребовать управленческий персонал организации для принятия текущих и стратегических решений, обеспечивается исполнением практически всех функций управления: планирования, учета, анализа, контроля и др. В дополнение к такой информации, например, может быть востребована документация внутреннего и внешнего аудита.

Многообразие информационных систем и подсистем, формируемых в результате решения управленческих задач, приводит, в свою очередь, к многообразию подходов к определению понятия “учетно-аналитическое обеспечение”. Большинство авторов пытаются в это понятие включить именно ту информацию, тех подсистем, которые могут оказаться полезными при решении конкретных управленческих задач. Мы согласны с определением Т.В. Шимоханской, которая под учетно-аналитическим обеспечением понимает “информационную систему, состоящую из взаимосвязанных подсистем: бухгалтерского финансового, управленческого (производственного), налогового учета; отчетности, составляемой для разных потребностей пользователей; анализа финансово-хозяйственной деятельности и финансового анализа отчетности. В каждой из подсистем, представляющей собой целостный методологический организм, существуют свои: предмет, метод, объекты, функции, инструментарий применения нормативно-правовой и методической базы. Любая подсистема может быть надежно оценена при помощи построенной для целей оценки системы показателей. На каждую из подсистем и ее систему показателей оказывают влияние различные факторы, обусловливающие работу подсистемы и ее взаимосвязь с другими подсистемами”[1].

Выстраивая систему учетно-аналитического обеспечения или ее модели, многие авторы обосновывают взаимосвязь включаемых в эти понятия подсистем или элементов модели. Для обоснования такой взаимосвязи используются разные подходы. Чаще всего они строятся на основе методологического единства объектов: учета и анализа; учета и контроля; учета, анализа и аудита и т.д. Единство объектов разных подсистем может быть выражено прежде всего использованием одинаковых по наименованию и по содержанию показателей. Чаще всего к таким показателям относят наиболее значимые, используемые организациями при разработке планов развития производства (бизнеса), отражаемые в системе внутренней и внешней отчетности: капитал, активы (их отдельные виды), выручка, прибыль и др.

Следует заметить, что в условиях развития налогообложения российских организаций большая часть показателей, формируемых в системе учета и отчетности, принимается для расчета налоговых баз конкретных налогов. Примером может служить налоговая база по налогу на имущество организаций, в качестве которой принимается показатель среднегодовой стоимости основных средств, исчисляемой на основе данных бухгалтерского баланса. Налоговая база по НДС исчисляется по показателю “выручка от продаж”, формируемая на счете 90 “Продажи” и отражаемая в “Отчете о финансовых результатах”.

Отклонения между показателями бухгалтерского учета и отчетности и показателями, принимаемыми для расчета налоговых баз разных налогов, все же существуют. Поэтому к формированию учетно-аналитического обеспечения налоговой информации, используемой для расчета

налоговых деклараций, организации предъявляют особые требования.

Вся система принятия решений в теории управления производством и в практике управления подчинена целям стратегического развития, в соответствии с которыми формируются долгосрочные, среднесрочные и текущие планы и программы производства. Сложность формирования учетно-аналитической информации для принятия таких решений заключается не только в ее многопрофильности, которая связана с несколькими видами деятельности, различными по содержанию видами работ, требующих особых методов управления, но и с различиями в целевой направленности формируемой информации во времени и по направлениям использования. Большое значение имеет правильная систематизация и обработка информации в различных подсистемах, для которых предприятия стараются формировать внутренние стандарты.

Содержательная часть учетно-аналитического обеспечения принимаемых решений в направлении реализации налоговой политики организаций представлена нами на рисунке.

Под налоговой политикой организации мы понимаем систему мер и мероприятий, подготавливаемых и выполняемых в рамках действующего законодательства о налогах и сборах с учетом особенностей формирования налоговых отношений с налоговыми органами, в которых состоит на учете данная организация. Любая налоговая политика требует при ее реализации соблюдения основополагающих принципов, к которым следует отнести:

- принцип согласования интересов при выборе режима налогообложения;
- принцип экономической ответственности;
- принцип единства налоговой политики в отчетном и налоговом периодах;
- принцип имущественной обособленности различных видов активов, включаемых в расчет налоговой базы налогов;
- принцип последовательности применения налоговой политики;
- принцип оценки и учета ожидаемых эффектов от снижения (оптимизации) налоговой нагрузки.

Перечень приведенных принципов можно расширить в зависимости от тех задач, которые

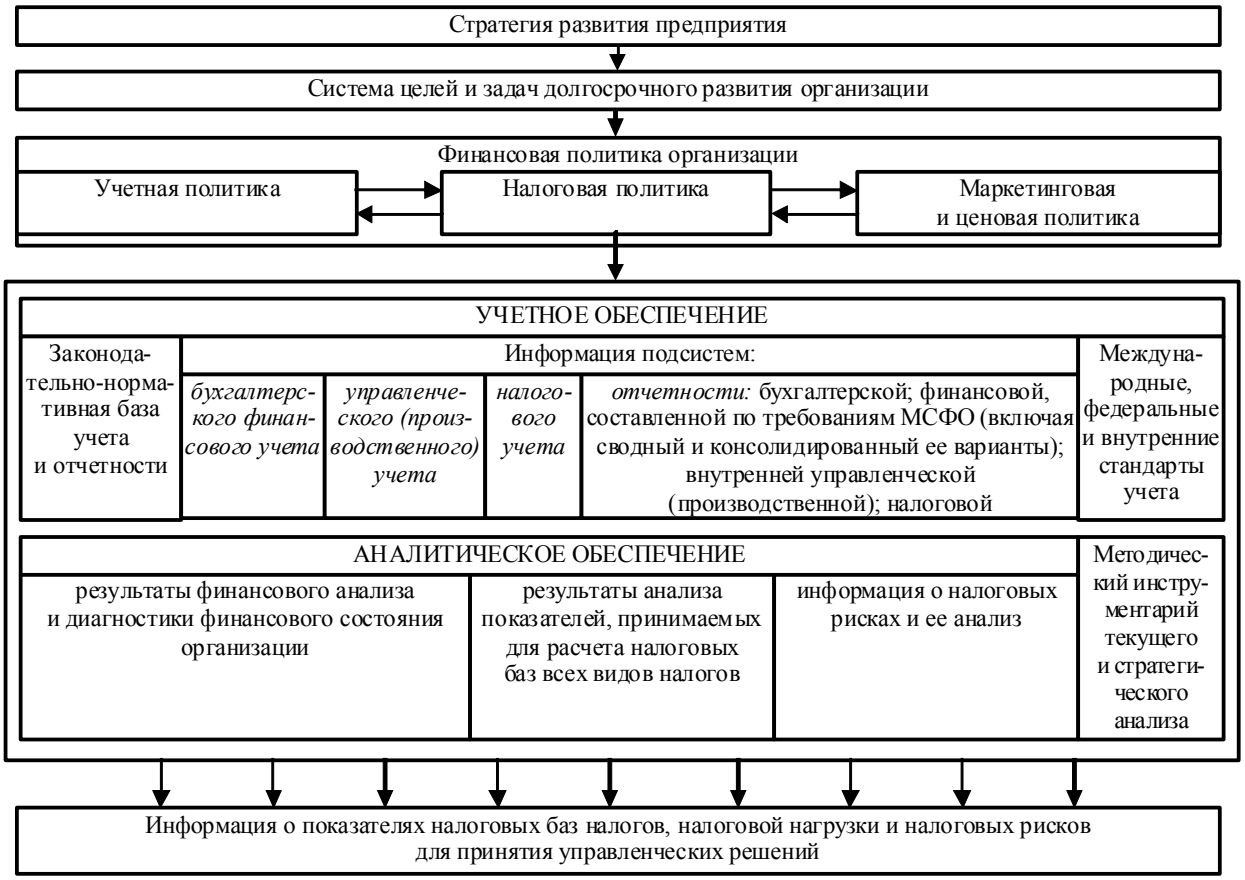


Рис. **Модель учетно-аналитического обеспечения налоговой политики организации**

ставит перед собой система управления конкретной организацией и в зависимости от тех базовых концепций, которые принимаются ею для разработки принципов.

Следует заметить, что в налоговой теории принципы государственной налоговой политики, региональной налоговой политики рассматриваются с разных позиций. Ключевыми принципами также выделяются: принцип научной обоснованности, принцип определенности, принцип оценки и учета ожидаемых эффектов, принцип учета и согласования различных интересов, принцип единства стратегии и тактики, принцип гибкости, принцип гласности, принцип политической ответственности[2]. Такой подход используется разными налоговедами при систематизации принципов для налоговых систем, налогового администрирования и, в целом, для налогообложения.

Что касается принципов налоговой политики для конкретных хозяйствующих субъектов - налогоплательщиков, то этим принципам в научных исследованиях уделяется необоснованно мало внимания. Считается, что налоговая политика формируется внутри учетной политики и необходима для уточнения отдельных позиций по формированию налоговой базы и порядку исчисления показателей для налога на прибыль.

С таким положением мы не согласны. В экономическом пространстве государства и его регионов работает огромное количество крупных организаций (крупнейших налогоплательщиков), для которых отдельные налоги являются более значимыми, чем налоги на прибыль. Например, организации нефтегазового сектора уплачивают НДПИ (налог на добычу полезных ископаемых) в десятки и сотни раз в большем размере, чем налог на прибыль. У крупных производственных предприятий разных подотраслей машиностроения большим по размеру является НДС (налог на добавленную стоимость). У бюджетных организаций системы образования и здравоохранения большие суммы уплачиваются в виде налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и т.д. В этой связи требуют переосмысления такие понятия, как налоговая политика и налоговый учет.

Налоговая политика должна отражать не только позиции по формированию и исчислению показателей одного налога (речь идет о налоге на прибыль, налоговом учете и налоговой политике, требования по которым содержатся в гл. 25 "Налог на прибыль" Налогового кодекса Российской Федерации. В налоговой политике организации должны найти отражение методики и порядок формирования налоговых баз всех налогов на основе данных учета. Надо полагать, что категорию "налоговый учет" следует рассматривать в более широком смысле, понимая под ней порядок отражения в системе учета и отчетности организации показателей, принимаемых также для счисления налоговых баз всех видов налогов.

Что касается налоговой отчетности, то традиционно используемые названия налоговых деклараций по сути представляют собой форму расчета того или иного налога. Поэтому даже если взять всю совокупность налоговых деклараций, составляемых организацией-налогоплательщиком, то налоговой отчетностью ее назвать нельзя. Однако налоговая отчетность как система форм, разработанных организацией для реализации налоговой политики, может содержать ту информацию, на основании которой управление организацией может принимать решения в отношении контроля за увеличением (снижением) налоговой базы того или иного налога, планируемого и фактически достигнутого уровня налоговой нагрузки, возможности наступления и оценки последствий тех или иных налоговых рисков и т.д. Нормативных требований по структуре и содержанию таких форм отчетности, единых для всех организаций, не существует. Каждый налогоплательщик вправе разрабатывать систему форм внутренней налоговой отчетности, порядок ее формирования, анализа и контроля самостоятельно. Думается, необходимость такой работы имеется в каждой серьезной организации, особенно в той, где налоговому контролю подлежит не только совокупность представляемых налоговых деклараций в налоговые органы, но и контролируемые сделки, заключаемые между взаимозависимыми лицами.

Налоговая политика такой организации требует разработки в соответствии со стратегией развития организации и поэтому может принимать форму "налоговой стратегии" и "налоговой тактики". В любом случае оба направления требуют определенной процедуры формирования, к которой можно отнести ряд последовательно выполняемых этапов:

1 этап - формирование налоговой политики;

2 этап - согласование налоговой политики на всех уровнях управления организацией и определение ответственных лиц за ее реализацию;

3 этап - реализация налоговой политики в конкретном налоговом периоде (нескольких периодах);

4 этап - оценка результатов реализации налоговой политики;

5 этап - выявление и оценка последствий налоговых рисков, наступление которых прямо связано с задачами реализации налоговой политики;

6 этап - корректировка налоговой политики на следующий (следующие) налоговый период.

Каждый из этапов можно детализировать в зависимости от масштаба деятельности организаций, количества структурных подразделений и дочерних фирм, входящих в ее состав, выделенных уровней управления, закрепленных полномочий по реализации управленческих решений и контролю за их результатами и т.д.

Обобщая вышеизложенное, можно подчеркнуть, что решение проблем учетно-аналитического обеспечения налоговой политики в полной мере зависит от того, что будет выделено организацией в качестве информационных подсистем, обеспечивающих необходимыми данными решения по реализации проблем налогообложения, включая: выбор налоговых режимов, формирование налоговой политики, планирование налоговых показателей, учет налоговых баз, формирование внутренней системы налоговой отчетности, мониторинг налоговых рисков.

1. *Шимоханская Т.В.* Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития организаций: теория и методология. Йошкар-Ола, 2011. С. 47-48.

2. Налоговая политика. Теория и практика: учеб. для магистрантов, обучающихся по спец. “Финансы и кредит”, “Бухгалтерский учет, анализ и аудит”, “Мировая экономика” / И.А.Майбуров [и др.]; под ред. И.А.Майбурова. М., 2010.

Поступила в редакцию 06.07.2014 г.

ANNOTATIONS
TO THE ARTICLES

ECONOMIC AND LAW ISSUES. 2014. № 8

STATE AND LAW. LEGAL SCIENCE

THEORY AND HISTORY OF STATE AND LAW

KEYNESIAN ECONOMICS AND MARRIAGE. LEGAL INVESTMENT GUARANTEE (THE GERMANY EXPERIENCE)

© 2014 Ganaga Victoria Vasilievna
Saratov State Law Academy
Russia, 410056, Saratov, Volsky st., 1
E-mail: vganaga@ yandex.ru

Scientific novelty: economic value of marriage is reflected in its impact on consumption, savings and investment. State pays for marriage economic interest. State adopts the marriage to the state's economic functions. Providing legal guarantees to needy spouse, state provides purchasing capacity of the population.
Theoretical and practical significance of the research: economic function of state has shaped evolution of marriage in the 70-ies of the 20 century, early 21st century in Germany. Results of research can be used for social welfare, government support demand and improve investment.

Key words: Germany, marriage, life partnership, demand, consumption, savings, state, Keynesian economics, investment.

CYBERCRIMES: MAIN MANIFESTATIONS AND ECONOMIC CONSEQUENCES

© 2014 Glotina Irina Mikhailovna
Perm State Agricultural Academy
Russia, 614990, Perm, Petropavlovskaia st., 23
E-mail: glotina-i@yandex.ru

This article defines main factors, which influence the increasing number cybercrimes. It points out the cybercrime subjects, their motivations and information weapon. Also have been defined cybercrimes features and its impact on state economy. It also shows volume of different cybercrime segments.

Key words: information technology, cybercrimes, types of the cyber threats, cybercrime market analysis.

THE LEGAL SYSTEM AND FINANCIAL-BANKING SECTOR OF THE REPUBLIC OF CHINA IN TAIWAN*

© 2014 Troshchinskiy Pavel Vladimirovich
Institute of Far Eastern Studies of Russian Academy of Science
Russia, 117997, Moscow, Nakhimovsky av., 32
© 2014 Zhao Zhucheng (趙竹成)
National Chengchi University (Taiwan)
116 MUCHA P.O.BOX 1-291 TAIPEI, TAIWAN
E-mail: troshc@mail.ru, jcjau@nccu.edu.tw

This article is dedicated to investigation of the legal system of the Republic of China on Taiwan, peculiarities of the legal regulation of the financial and banking sector in economy. Emphasize characteristic features of the law of modern Taiwan, the traditional law of ancient China, the moral teaching of the great Confucius, Roman-Germanic (continental) legal tradition. Emphasizes the development of legislation in the financial and banking sector, presence in the legal system of the Republic of China the main acts of law-making ,regulating this sphere: The Banking Law, the Law on the Central Bank , the Law of the Bills of Exchange, and others. The special place in the legislative regulation of financial and banking sector belongs to the Law on Prevention of Money Laundering , that is actively used by Taiwanese law enforcement agencies fightting against the legalization of proceeds from crime. So, the former President of Taiwan - Chen Shui-bian and his wife recently have been sentenced to various terms of imprisonment . In general, the legislation is sufficiently developed in Taiwan, and its law-making and law-enforcement experience would be very useful for the domestic legal science and Sinology in general.

Key words: Taiwan, legal system, banking law, financial law, China, Confucius, legislation.

* This article was prepared within the framework of RGNF grant No. 14-23-10002 “a Comparative analysis of legal regulation of financial and banking sector of Russia and Taiwan”.

ABOUT THE IMPORTANCE OF LEGAL PRACTICE

© 2014 Sorokin Alexei Gennadievich
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: lvls@mail.ru

The article substantiates the importance of the practice of law, discusses the relationship the practice of law and the legal policy of the state.

Key words: practice, legal practice, legal activities, policy, legal policy.

THE ROLE OF ANTITRUST REGULATION IN THE DEVELOPMENT OF THE PARADIGM OF INTELLECTUAL RIGHTS

© 2014 Voinikanis Elena Anatolievna
PhD in Philosophy
Head of Direction of Department for government relations
OJSC Rostelecom
Russia, 125047, Moscow, First Tverskaya-Yamskaya st., 14
E-mail: voinikanis@mail.ru

The relationship between regulation of competition and exclusive rights is analysed in the article as a theoretical problem. The article considers the reasons why the antitrust regulation is so useful in the context of innovative economy. International recognition of complementarity as a principle of

interrelation of competition law and intellectual property shows the preconditions for the formation of new paradigm of intellectual rights.

Key words: legal paradigm, paradigm of intellectual rights, competition law, information technologies.

A REVIEW OF THE FEDERAL ACT OF 5 APRIL 2013№ 44-FZ "ON THE CONTRACT SYSTEM IN THE PROCUREMENT OF GOODS, WORKS, SERVICES FOR STATE AND MUNICIPAL NEEDS"

© 2014 Burdonova Olga Vladimirovna
Saratov Socio-Economic Institute (branch)
Russian Economic University named after G.V. Plekhanov
Russia, 410003, Saratov reg., Saratov, Radishcheva st., 89
Head of Legal Support
Saratov Branch of Open Joint Stock Company Long-Distance
and International Telecommunications "Rostelecom"
Russia, 410012, Saratov, Kiselev st., 40
E-mail: bekher@mail.ru

The article describes the major changes in the legislation on public procurement, litigation under the Federal Law of 05.04.2013, the №44-FZ on the law of the time, those who have the right to complain, for inclusion in the equipment supply contract for the construction of . Conclusions about the absence of the right to appeal the competition, failure to prove infringement of the interests Submitter; the need to justify the violation of the rights and legitimate interests in the complaint; and the possibility of incorporating different types of contracts in one contest under certain conditions.

Key words: contract system, government procurement, the application of procurement law, the grounds for making a complaint.

CRIMINAL LAW

BASES OF CLASSIFICATION OF CRIMINAL PENALTIES

© 2014 Efremova Irina Alexeevna
Phd in Jurisprudence, Associate Professor
Saratov State Law Academy
Russia, 410056, Saratov, Volsky st., 1
E-mail: efremova05@yandex.ru

The questions connected with various bases of classification of criminal penalties available in the legislation and the theory of criminal law are investigated.

Key words: classification, the bases of classification of criminal penalties, the main, additional mixed punishments, punishments connected and not connected with isolation from society.

ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE

ECONOMY AND THEORY

DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AS THE BASIS OF THE MODERNIZATION PROCESS IN THE SAMARA REGION

© 2014 Konovalova Maria Eugenyevna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: mkonoval@mail.ru

The article discusses the factors and conditions for the development of entrepreneurship of the Samara region, disclosed the basic laws of its formation, reasonable measures to stimulate business development in the region's economy.

Key words: entrepreneurship, institutions, sustainable growth, development, investment, innovation.

THE CREATION OF THE INSTITUTIONS OF PROPERTY AND COMPETITION AS A CONDITION OF MARKET TRANSFORMATIONS RESOURCE ECONOMICS RUSSIA

© 2014 Ivanova Julia Andreevna
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: BYUA1989@yandex.ru

The article is an attempt to use a historical approach to the analysis of the reform of the economic mechanism in Russia on the principles of market economy through the prism of the institute of private property and competition. Identified institutional problems related to resource based structure of the economic system.

Key word: property, competition, economic system, reproduction, institutions, market economy.

CLASSIFICATION OF OBJECTS OF INTANGIBLE PROPERTY

© 2014 Fakhrutdinova Elena Valerievna
Doctor of Economics, Professor
© 2014 Kolesnikova Julia Sergeevna
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga) Federal University
Russia, 420008, Kazan, Kremlevskaya st., 18
E-mail: efahr@mail.ru, hulia_k@mail.ru

In article various approaches to definition of non-material property are considered, intrinsic distinctions of material and non-material property are defined. The structure of objects of non-material property can be presented as the sum of the human, information and reputation capital, and also potentially valuable non-material objects. In article the structure of the human capital at three levels is considered:

microlevel, mesolevel and macrolevel. In article the conceptual model of structure of objects of non-material property is offered.

Key words: object of non-material property, the human capital, the information capital, the social capital, the reputation capital, not identified capital.

THE EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF STOCK OWNERSHIP AS AN IMPORTANT FACTOR IN THE GENESIS OF THE TITLE OF CAPITAL

© 2014 Ermolaev Konstantin Nikolaevich
PhD in Economics, Associate Professor
© 2014 Latipov Alexandr Rimovich
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: ermolaevkn@yandex.ru

The article examines the institutional aspects of the formation, handling, specification and protection of the rights of ownership and their impact on the process of the Genesis of the title of capital. Title capital is treated as a kind of institutional capital, which is a set of property titles, which became a special kind of global capital, providing movement for the rights of share ownership on operating capital.
Analyzed the differences in the approaches of neoclassical and neo-institutional school of economic theory in understanding the content and structure of share ownership, which simultaneously reflect differences between common and civil law structures. The authors solidaritywith position neoinstitutional economic theory, which in their understanding allows to adequately consider the Genesis ,nature and development of the titular capital.

Key words: stock ownership, title of capital, genesis.

CONCEPT AND PROPERTIES FORM OF ECONOMIC TIME POSITION WITH GENERAL SCIENTIFIC CONCEPTS

© 2014 Zhelayeva Svetlana Eduardovna
PhD in Economics, Associate Professor
East-Siberian State University of Technologies and Management
Russia, 670013, Republic of Buryatia, Ulan-Ude, Klyuchevsky st., 40V, b. 1
E-mail: ecsn@sciex.ru

Considered in the general scientific article conceptual system of unity of contradictions in the understanding of the properties of time and is reflected in the concept and the characteristics of its economic form, which allows us to consider economic times as an interdisciplinary scientific category.

Key words: time, economic form of time, general scientific concept of time, the properties of economic time.

LONG-TERM INVESTMENTS IN THE CONDITIONS OF THE RUSSIAN INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

© 2014 Ivanov Sergey Alexandrovich
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: ivanovsal@icloude.com

Development of the investment process takes place within the existing institutional environment. The author examines the impact of the institutional environment to attract long-term investment in Russia.

Key words: institutional environment, investment process, investment, transformational crisis.

EVALUATION OF INTELLECTUAL POTENTIAL REGION

© 2014 Konovalova Maria Eugenievna
Doctor of Economics, Professor
© 2014 Kuzmina Olga Yurievna
PhD in Economics, Associate Professor
© 2014 Pronina Ekaterina Yurievna
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: mkonoval@mail.ru, pisakina83@yandex.ru, pr.m5@mail.ru

In this paper, building on existing approaches formed the intellectual potential assessment model applicable to the regions of the country. With the help of the resulting model was estimated intellectual potential of the Samara region.

Key words: intellectual potential; methods of evaluation of intellectual capital; region; economic development.

ECONOMY AND MANAGEMENT

THE EFFECTIVENESS OF THE RELATIONSHIP OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

© 2014 Zubrilin Eugeni Valerievich
Moscow State University named after M.V. Lomonosov
Russia, 119991, Moscow, Lenin Hills, 1
Evgeny-zubrilin@yandex.ru

The article considers economic, social and complex results of public-private partnership relations from three angles: each participant, social interest and coordinated actions of all project beneficiaries. The necessity of using indicators that characterize the stability of results is emphasized. The role of intangible partnership results is analyzed.

Key words: public-private partnerships, partnerships, generate synergies, global public result.

THE ROLE OF SMALL COMPANIES IN THE INNOVATION BUSINESS DEVELOPMENT SPHERE OF OIL PRODUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2014 Salikhov Irek Faritovich
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan Research Technological University
Russia, 420015, Kazan, Karl Marx st., 68
© 2014 Yakovlev Vadim Yurievich
PhD in Economics, Assistant
Kazan (Volga) Federal University
Russia, 420008, Kazan, Kremlevskaya st., 18
E-mail: hubble@inbox.ru

In this paper the authors address the issue of research the role of small companies in an innovative business development in oil production in the Russian Federation-tion. We present a theoretical and a

digital-to-date material zatragi-ing functional component of small companies in the field neftedo-bychi Russia through the prism of their expert survey administra-, swiftly and managerial personnel.

Key words: small companies, innovative development, business, and petroleum production.

SOURCES OF FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS IN RUSSIA AND ABROAD

© 2014 Udaltsova Natalia Leonidovna
PhD in Economics
© 2014 Basaev Zaurbek Valerievich
Financial University under the Government of Russian Federation
Russia, 125993, Moscow, GSP-3, Leningradsky pr., 49
E-mail Udaltsova.nl@yandex.ru, zebra.ru.com@yandex.ru

We are talking about the financing of innovative projects in Russia and in high-tech countries. Analyzed and clearly identified the problem areas that hinder the effective development of the Russian venture of innovative entrepreneurship. It is noted that to date an attractive investment remain only projects the information and telecommunication sector. There is a need to shift the focus of investors on the "early" - riskier - stage development of the Russian innovation projects.

Key words: innovations, investments, venture capital, financing of innovative projects.

MIXED ECONOMY AS THE BASIS OF FORMATION AND FUNCTIONING OF PPP

© 2014 Panova Tatiana Vladimirovna
PhD in Economics, Associate Professor
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences
Russia, 117218, Moscow, Nakhimovsky pr., 32
E-mail: tzeldner@gmail.com

The article discusses the main causes for the decline in economic performance, and the role of public-private partnership in a constructive solution to the problem of investment.

Key words: mixed economy, stagflation, a public-private partnership, investment, efficiency.

NEGOTIATION OF DESTRUCTIVE TRENDS AND IMPROVEMENT OF THE EFFECTIVENESS IN LAND MATTERS MANAGEMENT IN RUSSIA*

© 2014 Kozlova Svetlana Vyacheslavovna
PhD in Economics, Leading research fellow
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences
Russia, 117218, Moscow, Nakhimovsky pr., 32
E-mail: svk1020@mail.ru

The article is focused on the destructive trends in land management in Russia. The author offers a complex approach to the design of a new system of land matters management. The new system is devoted to the improvement of effectiveness in land resources utilization in Russia.

Key words: land matters management, public administration, public administration dysfunction, landtenure, effectiveness.

* This article was written with the support of the Russian Foundation for Humanities. Grant № 14-02-00150.

REGIONAL PECULIARITIES OF MIGRATION AND NATIONAL SECURITY (ON THE MATERIALS OF THE KABARDINO-BALKARIAN REPUBLIC)

© 2014 Berova Farizat Zhamalovna
Doctor of Economics, Senior Researcher
Institute of Informatics and Problems of Regional Management of the Kabardino-Balkarian Scientific Centre of the Russian Academy of Sciences
Russia, 360003, Kabardino-Balkarian Republic, Nalchik, I. Armand st., 37a
© 2014 Bakaeva Zareta Rashadovna
PhD in Economics, Associate Professor
Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.M. Kokov
Russia, 360030, Kabardino-Balkar Republic, Nalchik, Lenin Avenue, 1v
© 2014 Dumanova Aminat Hasanovna
PhD in Economics, Associate Professor, Senior Researcher
Institute of Informatics and Problems of Regional Management of the Kabardino-Balkarian Scientific Centre of the Russian Academy of Sciences
Russia, 360003, Kabardino-Balkarian Republic, Nalchik, I. Armand st., 37a
© 2014 Yahutlova Marianna Leonovna
PhD in Economics, Associate Professor, Senior Researcher
Centre for Socio-Political Research
Kabardino-Balkarian Scientific Centre of the Russian Academy of Sciences
Russia, 117333, Moscow, Leninsky pr., 32
E-mail: berova@list.ru

Disclosed regional peculiarities of migration processes, investigated age and intellectual composition of the exiting and arriving populations identified problems and causes of the outflow of young people. Proposed priority areas in the field of migration policy at the Federal and regional levels.

Key words: migration, inter-regional and international labour migration, labour market, level of socio-economic development, migration policy.

THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING AS AN ELEMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

© 2014 Mukhina Eugenia Renatovna
State National Research Polytechnic University of Perm
Russia, 614990, Perm, Komsomolskiy pr., 29
E-mail:scancens@rambler.ru

The article defines the directions of characterizing the terminology field strategic management accounting. Approaches to the definition of different categories of researchers “strategic management accounting” are analyzed. By systematizing scientific approaches author’s definition of the term “strategic management accounting” is proposed. According to the author’s opinion strategic management accounting is a separate branch of management accounting, by which implemented the basic control functions (accounting, planning, control, motivation, organization, information technology) in the long term to achieve the strategic goals of the organization, using for this purpose the methods inherent in the various sciences.. That provides transparency of information required for management.

Key words: the strategic management accounting, the strategic planning, the analysis, the control, the information technology, the methods.

THE EVOLUTION OF SPATIAL DEVELOPMENT MODEL OF AGRICULTURE BASED ON FUNDAMENTAL GLOBAL ECONOMIC PROCESSES

© 2014 Gazaeva Madina Sharapovna
PhD in Economics, Associate Professor
© 2014 Eneeva Madina Nikolaevna
PhD in Economics, Associate Professor
Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.M. Kokov
Russia, 360030, Kabardino-Balkar Republic, Nalchik, Lenin Avenue, 1v
E-mail: salima@list.ru

This article examines the model of spatial development of agriculture in the context of their evolution and depending on world economic processes. Provides a description of the models. Is their country especially. Suggested activities for adaptation to current Russian conditions.

Key words: spatial development, agriculture, world economy processes

LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE ECONOMIC ACTIVITIES OF LOCAL GOVERNMENTS

© 2014 Bittieva Leila Hazhbikerovna
PhD in Economics
© 2014 Bozieva Yuliya Gennadievna
PhD in Jurisprudence, Associate Professor
© 2014 Chapaev Akhmat Borisovich
PhD in Technical Sciences
Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.V. Kokov
Russia, 360030, Kabardino-Balkar Republic, Nalchik, Lenin Avenue, 1v

Experience in implementing the concept of local self-government in Russia is an unsolved series of critical issues that impede the development of a basic institutions of local government, and the full use of their democratic potential. To date, the current legislation does not fully regulate the basis of financial and economic activities of municipalities, including by reason of its inconsistency. Decision or try to solve this problem, the focus of this work.

Key words: public policy, the concept, the municipality, local government, economic activity.

REDUCING THE COST OF THE COST OF CONSTRUCTION AND INSTALLATION WORKS

© 2014 Demin Alexander Vasilievich
Doctor of Economics, Professor
© 2014 Strokatch Julia Valentinovna
Moscow State Construction University
Russia, 129337, Moscow, Yaroslavl sh., 26
E-mail: demin@subsident.ru, strokatch.yulia@yandex.ru

The article is an illustrative list of measures aimed at to reduce costs in the process of construction and installation work. As the main event is the cost reduction as a key element of planning and producing profits.

Key words: construction work, cost, expenses, costs, estimated cost, planned cost, excess profit.

RISK MANAGEMENT MECHANISM IN CONSTRUCTION

© 2014 Koshelev Vladimir Alexeevich
PhD in Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

In the article the results of global construction surveys discovering the challenges in reducing costs in construction and the viability of investing in risk management are considered. The author determines the components of risk management mechanism in construction including risk identification, risk ranking and risk controlling.

Key words: construction, costs, risk analysis, risk management.

A STRATEGIC APPROACH TO THE MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

© 2014 Vasiliev Mikhail Alexeevich
St. Petersburg State University of Economics
Russia, 191023, St.Petersburg, Sadovaya st., 21
E-mail: fomin@sseu.ru

The article reveals the strategic approach to managing the NIJ-industrial enterprise. An analysis of the points of view of the leading representatives of Russian science in relation to the directions of use. Revealed a model of strategic management, and recommendations for its practical use.

*Key words: i*ndustrial company, a strategic approach management, planning model.

RESERVES FOR ICREASING PRODUCTION OF MINERAL FERTILIZERS IN RUSSIA

© 2014 Kozenko Zinaida Nikolaevna
Doctor in Economics, Professor
© 2014 Peskova Julia Sergeevna
Volgograd State Agrarian University
Russia, 400002, Volgograd, University av., 26
E-mail: tzeldner@gmail.com

Article is dedicated for possibilities of increasing mineral fertilizers production in Russia by using of agronomical ores resources. Authors revieved economical potential of agronomical ores' mining and processing, done complex ecological and economical evaluation of agronomical ores resources in Amur region and posibilities of using these ores for regional production of phosphate fertilizers.

Key worlds: food security, mineral phosphate fertilizers, agronomical ores, phosphate raw materials.

BUSINESS-PROCESSES MODELING IN QUALITY MANAGEMENT OF PHARMACEUTICAL ACTIVITY

© 2014 Chukreeva Natalia Valerievna
PhD in Pharmaceutical Sciences
First Moscow State Medical University named after I.M. Sechenov
Russia, 119991, Moscow, Trubetskaya st., 8
E-mail: Natalia.Chukreeva@ru.netgrs.com

The obligation to model the constantly changing, multi-factors pharmaceutical supply chain' business-processes is justified. The usage of the descriptive algorithms of actions, as standard operational procedures, is proved. The author' concept of pharmaceuticals based processes' modelling is presented as the basis for the management decisions via mutual cross-integration of external legal regulation and internal corporate managing resources founded on validated business-processes models. Conclusion is made regarding the value of integral business-processes evaluation in innovative paradigm of quality management in pharmaceuticals supply chain.

Key words: pharmaceutical activity, medicines, standard operational procedures, business-processes, Supply Chain.

NORMING OF THE BRC VISITING NURSESr WORK LOAD ON HOME-BASED MEDICAL AND-SOCIAL CARE

© 2014 Moroz Irina Nikolaevna
PhD in Medical Sciences, Associate Professor
© 2014 Svetlovich Tatiana Georgievna
PhD in Medical Sciences, Associate Professor
Belarusian Medical Academy of Postgraduate Education
Republic of Belarus, 220013, Minsk, P. Brovki st., 3, b. 3
manager of the project of the Belarusian Red Cross
Republic of Belarus, 220030, Minsk, K. Marx st., 35
E-mail: moroz_iri@bk.ru, tsvetlovich@tut.by

The article provides analysis of nurses ' time of the BRC visiting nursesr work load on home-based medical and social care.

Key words: norms of loading, working time expenses, the medical and-social home care, lonely and living alone people aged 60 years or older, disabled, Visiting Nurses Service of the Belarusian Red Cross.

THE PROBLEM OF THE REGULATION OF CONTRACTUAL RELATIONS IN THE METROPOLIS

© 2014 Filippov Anton Pavlovich
The Institute for Regional Economic Research
Russia, 119002, Moscow, Sivtsev Vrazhek l., 29/16
E-mail: tzeldner@gmail.com

Shows the challenges and new approaches to the formation of the contract system and the role of public-private partnership at the regional level, the need to modernize the system of regional governance in Moscow.

Key words: economic policy, procurement system, public demant, government needs, public-private partnership, the system of government.

HMD-ANALYSIS AS ONE OF THE LOGISTIC METHODS OF THE ANALYSIS AND ASSORTMENT MANAGEMENT OF RETAIL ESTABLISHMENTS

© 2014 Bystritskaya Yana Mikhailovna
Baikal State University of Economics and Law
Russia, 664003, Irkutsk, Lenina st., 11
E-mail:bystritskaya1@mail.ru

The author suggests a new method of logistic analysis of a retail establishment assortment. The suggested method is based on the correlation between the goods turnover and the deficit or overstocking of goods which leads to the oversupply of goods. A new term 'HMD-analysis' that reflects the essence of the suggested method has been introduced. The author gives definitions and characteristics of the three components of the HMD-analysis method: 'H'-group - high stock level, 'M'-group - medium stock level, and 'D'-group - down stock level. A step-by-step algorithm of the analysis of a retail establishment assortment based on this method has been given. The subdivision of groups of the assortment of goods is done according to the correlation coefficient of Charles Spearman.

Key words: logistic method of assortment management, HMD analysis.

KEY INDICATORS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF ST. PETERBURG AND INTERRELATION BETWEEN THEM

© 2014 Makhnev Dmitry Victorovich
The North-West Institute of Management of the Russian Federation Presidential Academy of National Economy and Public Administration
Russia, 199178, St. Petersburg, Average pr. V.O., 57/43
E-mail: makhnev@gmail.com

Key indicators that describe innovation activity in St. Petersburg are considered in the article. Research into their interrelation using instruments of correlation-regression analysis is presented.

Key words: regional development, regional innovations system, innovation activity, project management approach, correlation-regression analysis.

ANALYSIS OF THE LABOR MARKET OF GRADUATES: STRENGTHS AND OPPORTUNITIES

© 2014 Khalikov Artem Lenarovich
Kazan (Volga) Federal University
Russia, 420008, Kazan, Kremlevskaya st., 18
E-mail: artkzn16@gmail.com

The article discusses the problem of employment of college graduates in the improvement of efficiency of the state,social and economic policy in Russia.Made SWOT-analysis of the labor market of graduates, which justified the strengths and weaknesses, threats and opportunities.

Key words: labor market, employment, labor market graduates, social and economic policies, the life quality of population.

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

FEATURES OF REALIZATION OF TAX POLICY IN THE REGIONS OF RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

© 2014 Mironova Irina Borisovna
PhD in Economics, Professor
Khabarovsk State Academy of Economics and Law
Russia, 680042, Khabarovsk, Pacific st., 134
E-mail: mironova@ael.ru

The problems and the main activities of the tax policies implemented by the tax authorities in the Russian regions and to increase the efficiency of the quality of public services to taxpayers by tax control and improve the tax climate.

Keywords: fiscal policy, public services, the functions of the Federal Tax Service, tax control, tax risks.

FEATURES REGIONAL TAX POLICY IN THE CONDITIONS OF FEDERALISM

© 2014 Chotchaeva Madina Zulkarnaevna
PhD in Economics
North Caucasian State Humanitarian and Technological Academy
Russia, Karachay-Cherkess Republic, 369000, Cherkessk, Stavropolskaya st., 36
E-mail:madinach@mail.ru

Considered the tax policies pursued by the federal and regional authorities. The main directions of tax policy to ensure sustainable economic growth areas.

Key words: fiscal policy, regional tax policy, federalism, regional taxes

MONITORING OF LOCAL BUDGETS ON AN EXAMPLE OF THE ROSTOV REGION)

© 2014 Vergun Svetlana Sergeevna
Rostov State Economic University (RSEU)
Russia, 344002, Rostov-on-Don, B. Sadovaya st., 69
E-mail: vergun.svetlana@mail.ru

In article is considered the concept, value, the purpose and the basic directions of monitoring of local budgets.

Key words: monitoring, financial stability, equation of the budget, interbudgetary relations.

INTERGOVERNMENTAL RELATIONS REGIONS OF THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2014 Matvienko Irina Ivanovna
PhD Economics, Associate Professor
Senior research fellow
Arkhangelsk Scientific Centre, Ural branch, Russian Academy of Sciences
Russia, 163000, Arkhangelsk, Sadovaya st., 3
Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov
Russia, 163000, Arkhangelsk, Lomonosova st., 58
Northern Institute of Entrepreneurship
Russia, 163000, Arkhangelsk, Suvorova st., 2
E-mail: iim1978@rambler.ru

The main contemporary problems of intergovernmental relations of the subjects of the Russian Federation, which fully or partially attributed to the Arctic zone of the Russian Federation, can be attributed to the high centralization of revenues (primarily tax) in favor of the Federal center and congestion expenditure commitments, being forced to support an extensive and complex system of intergovernmental transfers from the Federal budget, thus problems of intergovernmental relations for regions of the Arctic zone of the Russian Federation burdened "Arctic" characteristics. A sign of modern intergovernmental relations of the regions of the Arctic zone of the Russian Federation acts as the interregional differentiation and imbalances. Large income differentials affect the level of budgetary security of the Arctic region and requires the need of budgetary control. Intergovernmental regulation should be based on a special "Arctic" standards of Federal and regional laws, normative support, Arctic territorial budget planning, establishing differentiated and additional standards established based on the balance between Federal interests and the interests of the regions of the Arctic zone of the Russian Federation. The effectiveness of intergovernmental relations, aimed at addressing the socio-economic problems and the quality of life of the population of the Arctic regions, largely depends on the implementation of the state policy in the Arctic.

Key words: regions of the Arctic zone of the Russian Federation, intergovernmental relations, intergovernmental transfers, Federal center, tax on profits, tax on the extraction of minerals.

AN INNOVATIVE APPROACH TO SYSTEM MANAGEMENT BUSINESS ENTITY

© 2014 Koneva Olga Vasilievna
PhD in Economics
Volga State University of Technology
Russia, 424000, Republic of Mari El, Yoshkar-Ola, Lenin sq., 3
E-mail: kbua@volgatech.net

Presented in order of discussion of the author's position with regard to innovation management effectiveness organized on the process approach.

Key words: innovation activity, efficiency, innovation processes, business processes in management.

THE INSTITUTIONAL MODEL OF LEASING AS APPLIED TO CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY

© 2014 Tsaregorodtsev Igor Dmitrievich
Volga State University of Technology
Russia, 424000, Republic of Mari El, Yoshkar-Ola, Lenin sq., 3
E-mail: nkc.yola@gmail.com

The basic elements of leasing activities is considered from the standpoint of the institutional approach. Influence of formal and informal institutional rules on leasing activities are justified.

Key words: institutional theory, formal and informal institutions, management model of leasing activities.

ACCOUNTING, STATISTICS

BALANCE CONCEPTS AS A METHODOLOGICAL BASIS FOR THE FORMATION OF ACCOUNTING REPORTING

© 2014 Mirgorodskaya Marina Gennadievna
PhD in Economics
Volga State University of Technology
Russia, 424000, Republic of Mari El, Yoshkar-Ola, Lenin sq., 3
E-mail: nkc.yola@gmail.com

Importance of the scientific schools of balansovedenie for the formation of modern accounting reporting are considered .Historical approaches to the application of the principles, formation expenses and distribution of indirect costs and the author's position in relation to formation of the strategic reporting are presented.

Key words: balansovedenie, concept of the balance, principles, reporting elements, types of reporting.

DEVELOPMENT OF STRATEGIC ACCOUNTING AND REPORTING

© 2014 Kuz'menko Olga Anatolievna
PhD in Economics, Associate Professor
Volga State University of Technology
Russia, 424000, Republic of Mari El, Yoshkar-Ola, Lenin sq., 3
E-mail: moa1977@rambler.ru

The definitions, consider the role and content of strategic accounting and reporting, disclosure is necessary domain expertise for setting strategic accounting.

Key words: strategic accounting, professional knowledge, forward-looking statements.

THE ORDER OF FORMATION OF PRIMARY DOCUMENTS AND RECORDS THE LIVESTOCK INDUSTRY, THE ISSUES OF THEIR OPTIMIZATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF MARI EL*

© 2014 Ryzhova Lubov' Illarionovna
PhD in Economics, Associate Professor
Mari State University
Russia, 424000, Yoshkar-Ola, Lenin Square, 1
E-mail: rli.2012@yandex.ru

Issues of formation of primary documents and records in the livestock industry is devoted to this article. The main source documents, filled in the present conditions in the enterprises of the industry. Proposed to introduce instruments for accounting movement of young breeding animals at stages of growth (phases), milk production of cows and a modified form of the act of receiving the coarse and succulent fodder, which will allow businesses to reduce the complexity of accounting and exercise operational control over the formation of the necessary information.

Key words: primary documents, accounting registers, livestock, agricultural enterprises, the main herd, the animals in breeding and feeding.

* The study was financially supported by the Russian Foundation for the Humanities project in conducting scientific research "Development of the concept and implementation of a management accounting system for agricultural enterprises of the Republic of Mari El in the unstable financial situation, project №14-12-12003.

ORGANIZATION OF THE TAX AUDIT IN THE AUDIT FIRM

© 2014 Tarasova Victoria Igorevna
Saratov State Socio-Economic University
Russian Economic University named after G.V. Plekhanov
Russia, 410003, Saratov, Radishcheva st., 89
E-mail: Viki441@yandex.ru

An approach to the tax audit organization in the audit firm, that allows to expose the theoretical content of the "organization of the tax audit" and helps to unify the methodology of the organization of the tax audit in the audit firm, is proposed.

Key words: organization of the tax audit, tax audit principles, stages of the tax audit organization, tax audit program, quality control organization of the tax audit.

THE PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF TAX POLICY ORGANIZATIONS

© 2014 Revin Eugenij Alexandrovich
Volga State University of Technology
Russia, 424000, Republic of Mari El, Yoshkar-Ola, Lenin sq., 3
E-mail: nkc.yola@gmail.com

The questions of forming accounting and analytical support for the effective implementation of tax policy organizations is considered. Model is formed, the principles of tax policy are formulated, the stages its formation and implementation in organizations are defined.

Key words: accounting and analytical support, tax policy, principles, order of formation.