

*Редакционный совет:*

**Голенков В.А.**, д-р техн. наук, проф.,  
председатель  
**Пилипенко О.В.**, д-р техн. наук,  
проф., зам. председателя  
**Радченко С.Ю.**, д-р техн. наук, проф.,  
зам. председателя  
**Борзенков М.И.**, канд. техн. наук, доц.,  
секретарь  
**Астафичев П.А.**, д-р юрид. наук, проф.  
**Иванова Т.Н.**, д-р техн. наук, проф.  
**Киричек А.В.**, д-р техн. наук, проф.  
**Колчунов В.И.**, д-р техн. наук, проф.  
**Константинов И.С.**, д-р техн. наук, проф.  
**Новиков А.Н.**, д-р техн. наук, проф.  
**Попова Л.В.**, д-р экон. наук, проф.  
**Степанов Ю.С.**, д-р техн. наук, проф.

*Главный редактор:*

**Попова Л.В.**, д-р экон. наук, проф.

*Заместители*

*главного редактора:*

**Варакса Н.Г.**, д-р экон. наук, проф.  
**Коростелкина И.А.**, д-р экон. наук, проф.  
**Маслов Б.Г.**, д-р экон. наук, проф.

*Члены редколлегии:*

**Богатырев М.А.**, д-р экон. наук, проф. (Ростов-на-Дону, Россия)  
**Бондарчук Н.В.**, д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)  
**Булюнь П.**, д-р наук, проф. (Париж, Франция)  
**Васильева М.В.**, д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)  
**Маслова И.А.**, д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)  
**Мельник М.В.**, д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)  
**Полуди А.А.**, д-р экон. наук, проф. (Краснодар, Россия)  
**Прайссер М.Г.**, д-р наук, проф. (Нижняя Саксония, Федеративная Республика Германия)  
**Сузарев О.С.**, д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)

*Ответственный за выпуск:*

**Варакса Н.Г.**, д-р экон. наук, проф.

*Адрес редакции:*

302020, г. Орел,  
Наугорское шоссе, 40  
(4862) 41-98-60  
[www.gu-unpk.ru](http://www.gu-unpk.ru)  
E-mail: [LVP\\_134@mail.ru](mailto:LVP_134@mail.ru)

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.  
Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс **29503**  
по объединенному каталогу  
«Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Наука социального управления и общественного развития</i>	
<b>Сидорова Е.В.</b> Некоторые аспекты мультимодального анализа русских и английских высказываний, выражающих эмоции, для мультимодального корпуса.....	3
<b>Ларина Л.Ю.</b> Оценка успеваемости студентов и новые требования к качеству образования .....	13
<b>Нифаева О.В., Нехамкин А.Н.</b> Этапы развития рыночной экономики в Российской Федерации: раннерыночная (кризисная) и переходная модели.....	21
<i>Научные тенденции развития инвестиций и инноваций</i>	
<b>Савина О.А., Машкова А.Л., Тарасова Н.Ю.</b> Оптимизация структуры инвестирования инновационного развития региона как фактор социально-экономической трансформации .....	29
<b>Романчин В.И.</b> Концепция формирования инновационного потенциала промышленного предприятия.....	38
<b>Власов Ф.Б., Закиров А.И.</b> Формирование эффективной системы информационного обеспечения инвестиционной деятельности в региональных экономических системах.....	45
<b>Сизова И.Ю.</b> Роль и место иностранного капитала в финансировании экологических инноваций.....	51
<i>Научная область использования учетно-аналитических систем</i>	
<b>Бархатов А.П.</b> Роль управленческого контроля в системе современного предприятия.....	58
<b>Лосевская Е.А.</b> Комплексная оценка социо-эколого-экономического развития.....	62
<b>Мальчикова С.Н.</b> Теоретические основы формирования системы управленческого учета бизнес-процессов с точки зрения процессного подхода к управлению металлургическим предприятием.....	67
<b>Маслова И.А., Маслов Б.Г.</b> Актуализация налогового анализа как базы принятия управленческих решений.....	73
<b>Вандина О.Г.</b> Эволюция системы учета по центрам ответственности как части традиционной системы управленческого учета.....	77
<b>Власова М.А.</b> Методика анализа финансового состояния промышленных предприятий на основе учета их отраслевой принадлежности.....	81
<i>Научные направления в области финансов, налогов и кредита</i>	
<b>Рябов И.В.</b> Математическая модель промышленной отрасли в условиях гомогенной институциональной среды.....	87
<b>Коростелкина И.А.</b> Организационно-финансовые аспекты деятельности страховых компаний.....	90
<b>Смирнов Е.С.</b> Анализ и оценка влияния налоговых обязательств на формирование налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций.....	98
<b>Варакса Н.Г.</b> Теория организации и проведения мероприятий налогового контроля.....	103
<b>Потапова Н.А.</b> Организация процесса выявления и пресечения правонарушений по НДС.....	109
<i>Научное развитие экономики и управления предприятием</i>	
<b>Ермолаев Д.В.</b> Проблемы интегрирования государственных унитарных предприятий в современные промышленные кластеры.....	113

*Editorial council:*

**Golenkov V.A.**, *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*  
**Pilipenko O.V.**, *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*  
**Radchenko S.Y.**, *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*  
**Borzenkov M.I.**, *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*  
**Astafichev P.A.**, *Doc. Sc. Law., Prof.*  
**Ivanova T.N.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Kirichek A.V.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Kolchunov V.I.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Konstantinov I.S.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Novikov A.N.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Popova L.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*  
**Stepanov Y.S.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*

*Editor-in-chief:*

**Popova L.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*

*Editor-in-chief Assistants:*

**Varaksa N.G.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*  
**Korostelkina I.A.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*  
**Maslov B.G.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*

*Associate Editors:*

**Bogatyrev M.A.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Rostov-on-don, Russia)*  
**Bondarchuk N.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*  
**Boulogne P.**, *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*  
**Vasil'eva M.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*  
**Maslova I.A.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*  
**Melnik M.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*  
**Poldi A.A.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Krasnodar, Russia)*  
**Prazzer M.G.**, *Doc. Sc., Prof. (Lower Saxony, The Federal Republic Of Germany)*  
**Sukharev O.S.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*

*Responsible for edition:*

**Varaksa N.G.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*

*Address:*

302020 Orel,  
 Naugorskoye highway, 40  
 (4862) 41-98-60  
 www.gu-unpk.ru  
 E-mail: LVP\_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in telecommunications, information technology and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-47355 from 03.11.2011

Index on the catalogue of the «Pressa Rossii» 29503

© State University-ESPC, 2013

## CONTENTS

### *Science of social management and social development*

<b>Sidorova Y.V. Some aspects of multimodal analysis of Russian and English communicative acts, expressing emotions, for a multimodal corpus.....</b>	3
<b>Larina L.Y. Assessment of student progress and new demands on the quality of education.....</b>	13
<b>Nifaeva O.V., Nekhamkin A.N. The stages of market economy development in the Russian Federation: early market (crisis) and transitional models.....</b>	21

### *Scientific tendencies of development of investments and innovations*

<b>Savina O.A., Mashkova A.L., Tarasova N.U. Structure optimization of innovation development investment region as a factor of social and economic transformation.....</b>	29
<b>Romanchin V.I. The concept of formation of innovative potential of the industrial enterprise.....</b>	38
<b>Vlasov F.B., Zakirov A.I. Formation of effective system of information support of investment activity in regional economic systems.....</b>	45
<b>Sizova I.YU. The role of foreign capital funding for environmental innovation.....</b>	51

### *Scientific area of use of registration-analytical systems*

<b>Barkhatov A.P. The role of management control in the system of modern enterprise.....</b>	58
<b>Losevskaja E.A. Comprehensive assessment of the socio-ecological-economic development of territories.....</b>	62
<b>Malchikova S.N. Theoretical bases of formation of system of management accounting business processes from the point of view of the process approach to management of metallurgical enterprise.....</b>	67
<b>Maslova I.A., Maslov B.G. Actualization of the tax analysis as the bases of acceptance of administrative decisions.....</b>	73
<b>Vandina O.G. Evolution of system of the account on the responsibility centers as parts of traditional system of the administrative account.....</b>	77
<b>Vlasova M.A. Method of analysis of financial condition of industrial enterprises based accounting their equipment industry.....</b>	81

### *Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit*

<b>Ryabov I.V. Mathematical modeling of industrial sector in homogenous institutional environment.....</b>	87
<b>Korostelkina I.A. Organizational and financial aspects of the activity of insurance companies.....</b>	90
<b>Smirnov E.S. Analysis and evaluation of the impact of tax liability on the formation of the tax burden on corporate income tax.....</b>	98
<b>Varaksa N.G. Theory of organization and execution of measures of tax control.....</b>	103
<b>Potapova N.A. Organization of the process of detection and suppression of vat.....</b>	109

### *Scientific development of economy and operation of business*

<b>Ermolaev D.V. The problem of integrating state unitary enterprises in the modern industrial clusters.....</b>	113
--	-----

# **НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ** **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 81-13

Е.В. СИДОРОВА

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МУЛЬТИМОДАЛЬНОГО АНАЛИЗА РУССКИХ И АНГЛИЙСКИХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ, ВЫРАЖАЮЩИХ ЭМОЦИИ, ДЛЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНОГО КОРПУСА**

*В статье автором рассмотрены некоторые аспекты описания высказываний, выражающих эмоции, и проведен анализ лингвистических и паралингвистических средств манифестации эмоций в мультимодальном тексте в русском и английском языке.*

**Ключевые слова:** мультимодальный текст, эмоции, эмотивность, эмоциональность, классификация эмоций, базовые эмоции.

Несмотря на то, что за последние десятилетия проведено множество исследований, посвященных созданию баз данных и анализу аудиовизуальной составляющей устной речи, до сих пор нет исчерпывающих баз данных и корпусов эмоциональной речи, предназначенных исключительно для целей лингвистики, в то время как перспективность таких корпусов для исследования взаимодействия вербальной и невербальной компоненты естественного диалога несомненна, равно как несомненна их востребованность в практических целях, в частности, в методике преподавания родного или иностранного языка. Найт Д. [9] видит преимущество корпусов такого рода (так называемых мультимодальных корпусов) по сравнению, например, с корпусом разговорной речи, представленном в виде аудиозаписи с привязкой к тексту, в том, что исследователь получает возможность изучать коммуникацию комплексно совместно с лингвистическими и экстралингвистическими средствами ее оформления, ведь «мы говорим при помощи наших голосовых связей, а общаемся, используя все тело» [7].

В фокусе нашего исследования находятся диалоги (выделенные из русских и английских фильмов), в которых выражены различные эмоции и эмоциональные состояния. Идея построения корпуса, состоящего из диалогов игрового кино, базируется на следующем основании: речь киноактеров максимально приближена к естественной коммуникации и на её основе представляется возможным изучать типичные черты разговорной речи.

Коммуникация в фильмах может по праву считаться источником аутентичных примеров реального употребления языка, которые можно использовать с целью создания на их основе методических материалов для совершенствования умений и навыков владения различными видами речевой деятельности при обучении иностранному или родному языку и повышения коммуникативной и социокультурной компетенции.

Применение в обучении корпуса диалогов из игрового кино поможет студенту увидеть, как именно протекает реальная коммуникация в различных ситуациях общения, и в рамках учебной аудитории спроецировать речевое поведение актеров на себя, приближаясь тем самым к идеалу уверенного пользователя того или иного языка.

Одной из основных проблем создания мультимодального корпуса высказываний является проблема адекватной разметки собранного материала, то есть выбора характерных черт и параметров для выделения в определённом множестве устных диалогов. Особая сложность связана с выбором именно тех параметров, которые связаны с эксплицитным представлением эмоций. Для решения данной проблемы необходимо определиться с числом

рассматриваемых в корпусе наименований эмоций, а также определить метаязык для описания лингвистических и экстралингвистических средств их экспликации.

Итак, рассмотрим подробнее упомянутые выше аспекты. В работе нам представляется важным сузить круг наименований эмоций и эмоциональных состояний до пропорций, поддающихся управлению, то есть до так называемых «базисных» или «базовых» эмоций. Нужно отметить, что в психологии, психофизиологии, нейропсихологии эмоций широко распространена мысль о том, что существуют универсальные (базовые) эмоции (Оутли, Джонсон-Лаерд 1987, Леду 1996). О важности решения проблемы базовых эмоций говорили К. Изард, П. Экман, А. Ортони, Дж. Клоур и др.

Таким образом, в нашей работе мы говорим о некотором ограниченном количестве наименований эмоций, а не обо всех возможных эмоциональных состояниях, которых по разным данным насчитывается от ста до пятисот.

Многочисленные исследования, проведенные в различных странах (в основном в европейских), показали, что базовые эмоции одинаковы в разных культурах и, несмотря на разницу в числе упоминаемых эмоций, эквиваленты названий таких эмоций, как радость, грусть, страх и злость использовались чаще всего.

Одними из первых подобного рода исследование провели Б. Фер и Дж. Рассел [3], предложив англоговорящим студентам назвать все эмоции, которые приходили им на ум. Всего было получено 383 слова, среди которых чаще всего встречались счастье, злость, грусть, любовь, страх, ненависть, удовольствие, возбуждение, тревога, депрессия [3]. В подобном опросе, проведенном нами среди русскоговорящих студентов (около пятисот человек), были получены аналогичные результаты. Наряду с другими эмоциями практически во всех ответах были указаны такие названия эмоций, как печаль, радость, счастье, страсть, гнев, любовь, страх, ненависть, злость, презрение, депрессия.

Важно выделить небольшое число наименований эмоций для построения непротиворечивой классификации и использования ее в лингвистическом исследовании. Однако до сих пор ни лингвистами, ни психологами не создана универсальная, совершенная классификация эмоций. Разнообразные типологии эмоций во многом пересекаются, совпадают. Многие ученые отдают предпочтение факторным теориям эмоций.

Одной из наиболее авторитетных теорий является теория, принадлежащая Р. Вудвортсу, Г. Шлосбергу, которая представляет собой круговую графическую шкалу мимического выражения, отражающую шесть групп эмоций человека, «которые выражаются его лицом:

- 1) любовь, радость, счастье;
- 2) удивление;
- 3) страдание, страх;
- 4) решительность, гнев;
- 5) отвращение;
- 6) презрение» (цит. по Д.А. Романов [4]).

А. Ортони, Дж. Клоур, А. Коллинз предлагают особую теорию когнитивной структуры эмоций, включающую четыре составляющих:

- 1) язык эмоций;
- 2) самоотчет;
- 3) поведение;
- 4) физиология [2].

Данные авторы выступают против понятия базисных эмоций. Проанализировав отдельные эмоции, А. Ортони, Дж. Клоур, А. Коллинз определили условия, вызывающие эмоцию, и переменные, влияющие на интенсивность каждой эмоции. «Общий анализ подразделяет эмоции на три основных класса: реакции на события, на агентов и на объекты» [2]. Авторы объясняют эмоции не в терминах специфических слов, а в терминах классификации типов эмоций как таковых. В результате, они устанавливают три основных класса эмоций:

- 1) удовольствия-неудовольствия (реакция на события);

- 2) одобрения-неодобрения (реакция на действующих лиц, агентов);
- 3) любовь-нелюбовь (реакции на объекты) [2].

Несмотря на то, что мы не поддерживаем А. Ортони, Дж. Клоур, А. Коллинза в их отрицании необходимости выделения базовых эмоций из множества эмоций и эмоциональных состояний, некоторые положения их работы имеют для нас особое значение.

Вслед за А. Ортони, Дж. Клоур, А. Коллинзом, согласно которым на верхнем уровне иерархической структуры типов эмоций находятся положительные и отрицательные эмоции (или «аффективные реакции») [2], мы условно распределяем все многообразие эмоций в две группы: отрицательные и положительные.

Эмоции, безусловно, сложный, многоаспектный феномен, границы между их типами размыты, и эмоции, занимающие в том или ином контексте ситуации промежуточное положение между позитивными и негативными типами, называются некоторыми учеными «нейтральными». Кроме того, можно представить контексты, в которых отрицательная эмоция может квалифицироваться как положительная (например, гнев, вызванный националистическими, расистскими высказываниями собеседника и т.д. и т.п.).

Термин «нейтральные эмоции» мы считаем неудачным и противоречивым, так как «эмоции – это физиологические состояния организма, имеющие ярко выраженную субъективную окраску и охватывающие все виды чувствований и переживаний человека – от глубоко травмирующих страданий до высоких форм радости» [1], и, следовательно, они не могут быть нейтральными, а случаи, когда эмоция с одним знаком воспринимается как прямо противоположная, являются скорее исключением из парадигмы, и их частотность очень мала.

Безусловно, можно говорить о разной степени интенсивности и длительности проявления той или иной эмоции: низкой, средней и высокой.

Итак, проанализировав литературу о базовых эмоциях и классификациях эмоций, мы пришли к выводу, что для нашего исследования будут релевантными следующие факторы, которые были выделены различными учеными (А. Ортони, Дж. Клоур, А. Коллинзом [2], Х. Шлосбергом [4], М. Беднарек 2008 [8] и т.д.):

1) причина эмоций: а) реакция на события (А. Ортони, Дж. Клоур, А. Коллинз, Х. Шлосберг), б) реакция на действующих лиц, агентов, в) реакции на объекты (А. Ортони, Дж. Клоур, А. Коллинз);

2) эмоциональный заряд (положительный, отрицательный: удовольствие - неудовольствие, одобрение - неодобрение, любовь - нелюбовь, желание - нежелание (М. Беднарек).);

3) интенсивность и длительность эмоций (сильная / слабая, продолжительная / непродолжительная);

4) активность (спокойствие / возбуждение).

Согласно этим факторам выделяются следующие типы базовых эмоций (табл. 1).

Таблица 1 – Типы базовых эмоций

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ	ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ
Неудовольствие: печаль	Удовольствие: радость
Неодобрение: возмущение, гнев	Одобрение: счастье
Нелюбовь: ненависть, злость, презрение	Любовь: любовь
Нежелание (отталкивание в терминах Х. Шлосберга): страх	Желание: интерес-страсть-желание

Существует множество различных подходов к вопросу описания процесса выражения тех или иных эмоций в дискурсе (когнитивный, лингво-антропологический, функциональный, синтаксический, коммуникативный, стилистический, психолингвистический, прагматический и т.д.).

Такое многообразие объясняется тем, что отношения языка и эмоций очень сложны и противоречивы, и до сих пор неизученной в полной мере, например, является проблема «эмоционального понимания и понимание эмоционального» (об этом говорил еще В.И. Шаховский [6]): мы можем выражать испытываемые нами эмоции, можем ощущать эмоции, не выражая их открыто, а также выражать эмоции, которых не чувствуем, показывать псевдореальные эмоции (когда мы по какой-либо причине притворяемся или играем роль в кино или спектакле).

Эмоции выражаются осознанно и неосознанно, спонтанно или стратегически, намеренно и ненамеренно, и могут соотноситься с разными аспектами коммуникативного контекста. Можно, например, рассматривать их с точки зрения самовыражения говорящего, способности языка выражать эмоции, или с точки зрения влияния на слушателя.

В лингвистике принято различать эмоциональную коммуникацию с комплексом средств сигнализации эмоций (лексические, синтаксические, просодические и т.д.) и высказывания об эмоциях, содержащие средства (в основном лексические) денотации эмоций.

Естественно, данные виды высказываний обладают различным набором составляющих, например, в коммуникации с названиями эмоций немаловажную роль играют такие параметры как человек, испытывающий эмоцию(и) - экспериенсер, причина (стимул, триггер) эмоции(й), тип эмоции, факторы классификации эмоций, наличие/отсутствие мотива, эксплицитно называющего ту или иную эмоцию.

Важно подчеркнуть, что причин эмоций может быть бесконечное множество, и они трудно поддаются классификации. В самом общем смысле можно выделить эмоциональные реакции на высказывания собеседника, условия и характеристики коммуникативной ситуации, нереальные условия (желания коммуниканта), события, лежащие за пределами коммуникативной ситуации.

Таким образом, для анализа высказываний важно выбрать определенные элементы значения эмоций, которые встречаются в большинстве паттернов эмоциональной речи. Согласно теории оценки (appraisal theory) наиболее важными являются три категории:

- 1) экспериенсер;
- 2) эмоция;
- 3) причина.

Все эти категории по-разному выражены в эмотивных высказываниях при помощи лексико-грамматических средств и их реализации в речевых паттернах. Наряду с диалогами, в которых эмоции эксплицитно не названы, а выражены комплексом языковых и неязыковых средств, и зрителю нужно самому идентифицировать тот или иной тип эмоции, в фильмах выделяются высказывания с названиями эмоций, в которых четко прослеживается наличие вышеупомянутых категорий (табл. 2).

Вслед за Д.А. Романовым, который провел психолингвистический эксперимент классификационного типа, рассматривая проблемы отношения человеческого сознания к объединению частных вариантов названий эмоциональных состояний, и доказал реальность эмоциональной идентификации, можно утверждать, что, имея базовый вид (основную модальность), эмоция может называться по-разному [5].

В речевых актах, выражающих ту или иную эмоцию, имплицитно/эксплицитно могут содержаться признаки других эмоций.

В ходе прослушивания диалогов из разнообразных фильмов были выделены следующие группы, разновидности эмоций: возмущение + удивление, возмущение + упрек, возмущение + угроза, возмущение + приказ, возмущение + гнев, гнев + упрек, гнев + угроза, гнев + ненависть, возмущение + оценка; радость + удивление, радость + удовольствие, радость + оценка, печаль + упрек, печаль + оценка, злость + возмущение, злость + гнев, презрение + упрек, презрение + ненависть + злость, страх + удивление, любовь + радость, счастье + любовь, счастье + радость.

**Таблица 2 – Примеры, иллюстрирующие тот или иной тип эмоции**

Субъект, испытывающий эмоции (экспериенсер)	Эмотив (его наличие или отсутствие)	Тип эмоции	Причина эмоции	Валентность	Интенсивность	Активность
Я	в полном восторге	радость, счастье	поведение, высказывания коммуниканта, коммуникативная ситуация	положительная	сильная	возбуждение
Я	самая счастливая девушка в Петербурге	счастье	коммуникативная ситуация	положительная	сильная	возбуждение
Я	так счастлива	счастье	коммуникативная ситуация	положительная	сильная	возбуждение
Я	самая счастливая женщина на земле	счастье	коммуникативная ситуация	положительная	сильная	возбуждение
Я	влюблен как пеликан	любовь	коммуникант	положительная	сильная	возбуждение
(Я)	ненавижу этого твоего Петю	ненависть	Коммуникативная ситуация	отрицательная	сильная	возбуждение
Гляжу я на них	такая тоска меня берет	печаль	ситуация, поведение персонажей фильма	отрицательная	слабая	спокойствие
(Нам)	радоваться надо (девка у нас родилась)	радость	события (Рождение ребенка)	положительная	сильная	возбуждение
Я	счастливым хожу оттого, что теперь у меня дочь есть	счастье	события	положительная	сильная	возбуждение
Я	очень тебя любила,	любовь	коммуникант	положительная	сильная	возбуждение
Я	тебя до смерти ненавидела	ненависть	поведение героя	отрицательная	сильная	возбуждение
Мне	ужасно хотелось, чтоб ты узнал о моих успехах и понял, как ты ошибся	желание	поведение героя	положительная	сильная	возбуждение
Я	хочу видеть свою дочь	желание	желание коммуниканта	положительная	сильная	возбуждение
Я	очень за тебя испугалась	страх	поведение героя	отрицательная	сильная	возбуждение

Еще одной особенностью составления аннотации корпуса эмоций является проблема метаязыка. Дело в том, что для использования на уроках родного и иностранного языка мультимодальных аутентичных текстов, в которых представлены реальные коммуникативные ситуации, с которыми школьнику или студенту и, вообще, любому пользователю приходится иметь дело в жизни, необходимо соблюдать критерий

доступности. Употребление естественного языка при описании лучшим образом соответствует этому критерию.

В заключение, рассмотрим конкретные примеры описания некоторых эмоциональных высказываний в различных фильмах.

1. Пример:

a) - *Давайте без этих штучек. - Каких? - 1,20 платите! - Я не ел, платить не буду.*

b) - *Я не могу платить ползарплаты, я столько не зарабатываю. - Я на поезд опаздываю. Пустите. - Да мы столько не зарабатываем, понятно, чтоб за вас за всех платить!*

c) - *О-Ой! Боже мой! Вы-то, которые в ресторанах, за всех можете заплатить! Пустите. - Ах! Что?!*

d) - *Как ему не стыдно?- Зови Николашу.- Какой Николаша?- Садитесь. Милицию сюда! Хам!- Зови милицию сюда! - Невыносимо. - Зови!*

e) - *Пусть придет вся милиция города. Я не ел, платить не буду.- Скажите пожалуйста! Заплатите!*

f) - *Пижон! -Милицию зовите! – Фраер! «Вокзал для двоих».*

Данные высказывания являются составляющими полилога, в котором комплексом языковых и неязыковых средств выражена эмоция гнева. Мы наблюдаем здесь разные степени проявления отрицательной эмоции, начиная с возмущения + удивления, и заканчивая гневом, ненавистью.

Главный герой старается доказать, что он не ел обед в ресторане и не должен за него платить, он возмущен, активно жестикулирует, указывая на предмет спора, в его речи преобладают директивы (*вы посмотрите, пустите, Зови!, Зовите милицию* и т.д.), глаголы с отрицательной частицей *не*, для усиления убедительности речи используются слова синонимы (*не трогал* и *не прикасался*), повторы (*Я не ел, платить не буду! Милицию сюда! Милицию зовите!*).

В речи Веры Нефедовой также доминируют директивы, произнесенные с высокой степенью громкости и интенсивности, причем с увеличением интенсивности возрастает темп произнесения высказывания. Самый высокий предел в 500 Гц достигается в отрывках b) и d), в которых эмоция возмущения превращается в гнев, злость и ненависть. Участники коммуникации практически кричат, перебивая друг друга, реплики наслаиваются друг на друга. На тонограммах (проанализированных здесь, а также не вошедших в данную работу из-за её ограниченного объема) видно, что терминальный тон высказываний, произнесенных женщинами, как правило, резко восходящий, частота основного тона выше, чем у мужчин.

В отрывках a)- f) просодически выделены слова: *не ел, пустите, платить не буду, штучек, как, почему, не прикасался, не трогал, понятно, платить, за всех платить, боже мой, милицию сюда, зовите милицию, хам, фраер, пижон.*

В высказываниях f) (*Пижон! Фраер!*) выражена не только ненависть, гнев, но и презрение + оценка. Основными средствами здесь являются бранная, уничижительная оценочная лексика (*пижон, фраер*) и интонация (*нисходящий терминальный тон, понижение интенсивности, замедление темпа речи, четкое проговаривание оскорблений, лексика является в данном случае акцентоносителем*). Показателем эмоциональной структуры высказывания является также обилие междометий (*О-Ой! Боже мой!*). Из видеофрагмента ясно, что при произнесении высказываний герои активно жестикулируют, с просодически выделенными лексемами синхронизированы взмахи рук, движения резкие, в кульминационные моменты, когда эмоция гнева наиболее четко выражена, глаза широко раскрыты. Данная мимика и кинесика характерны для таких эмоций, как гнев, удивление, возмущение.

2. Пример:

a) - *Я ведь не солист и не лауреат никакой, так под чужую палочку.*



*b) - Да уж лучше, чем подносить таскать. Вот я как одна осталась, да без мужа, да без профессии, ммм...* «Вокзал для двоих»

Выраженная в данных высказываниях эмоция печали относится к эмоциям слабой степени интенсивности. Из тонограммы видно, что частота основного тона достигает всего 80 Гц, тон – ровный, без резких подъемов, всплесков и спадов. Герои говорят спокойно, не повышая громкость голоса. Подъем тона, акцент и восходящий контур терминального тона мы наблюдаем только при произнесении лексемы *так*. Отрицательный заряд эмоций подчеркивается наличием отрицательных частиц «не» и избыточностью местоимения «никакой» (*Я не лауреат, не солист никакой*). Итак, в данном случае для выражения эмоции печали используются: лексические средства (*под чужую палочку*), синтаксис (эллиптические предложения ... *так под чужую палочку. Да уж лучше, чем подносить таскать.*; повтор однородных членов предложения *да без мужа, да без профессии*), интонационные (громкость, интенсивность средней степени, нисходящий контур тона – в реплике Платона Рябинина и нисходящий тон, а также слабая степень громкости и интенсивности произнесения высказывания + просодическое выделение лексем *я, да без мужа, да без профессии* – в реплике Веры Нефедовой). Интересно, что герой преобразует фразеологизм «плясать под (чужую) дудку (дудочку)», создавая свой окказионализм с эллипсом глагола плясать (так под чужую палочку) с тем же значением, что и у исходного образного выражения (беспрекословно выполнять чью-либо волю (говорится с неодобрением)). Что касается экстралингвистических средств выражения эмоции, то они довольно нейтральны и нерепрезентативны и, таким образом, трудно говорить об их принадлежности исключительно к данной эмоции, пожалуй, единственной особенностью является то, что при произнесении фраз глаза смотрят в пол, темп речи замедлен, используется много пауз.

3. Пример:

*- Вы добрая, Вы красивая, Вы очаровательная, Вы замечательная. Да. Вы прекрасны!*  
«Вокзал для двоих»

*При помощи лексических средств, а именно оценочных прилагательных (красивая, очаровательная, прекрасная), синтаксиса (повтор конструкции двусоставного, нераспространённого предложения с нулевой связкой глагола быть, именной (присвязочной) частью составного именного сказуемого, выраженного прилагательным, повтор подлежащего, выраженного местоимением вы), интонации (паузация, слабая степень интенсивности и громкости) и мимики актуализируется эмоция любовь + восхищение + оценка. Стилистически данный перлокутивный эффект достигается путем использования градации. В данном случае эмоция выражена также при помощи мимики, а именно при произнесении слов Вы прекрасны! герой широко раскрывает глаза, пристально смотрит на собеседника (объект эмоциональной оценки) и приподнимает брови.*

4. Пример:

*- And I'll wipe my ass with your human rights!!!* «Carnage»

5. Пример:

*- Enough with this politically correct bullshit!!!* «Carnage»

6. Пример:

*- Get out of my house! You get the fuck out!!!* «Carnage»

В данных случаях мы видим выражение эмоции гнев + злость, для которой характерна акцентированность наиболее значимых для говорящего лексем, которые произносятся с явным максимальным увеличением частоты основного тона, громкости при помощи крутого восходяще – нисходящего терминального тона. Эмоция актуализируется за счет грубой,

ненормативной лексики. В приведенных примерах также выражена эмоция гнева и ненависти при помощи лексических средств (грубая, ненормативная лексика), директивов - *Enough with this politically correct bullshit!!! Get out of my house! You get the fuck out!!!*, причем во втором примере мы видим преобладание нисходящего тона. Для всех трех примеров характерно четкое проговаривание, акцентирование каждого слова в высказывании, что является необходимым для достижения более сильного перлокутивного эффекта. Данные высказывания, выражающие гнев, объединяют просодические средства, а именно восходяще-нисходящий контур тона с резким крутым падением. Тон при этом находится в диапазоне от 500 до 200 Гц. Коммуниканты, произносящие данные высказывания, крайне возбуждены, активно жестикулируют (например, произнося высказывание б) говорящий резким движением указывает на дверь), слышна дрожь в голосе. И в английском, и в русском языках при выражении отрицательной эмоции сильной степени интенсивности и активности преобладают лексические (ненормативная лексика) и просодические средства.

7. Пример:

- *I've never been so unhappy!* «Carnage»

Как и в русском языке, в английском эмоция печали выражена при помощи ровного тонального контура, низкой степени интенсивности и частоты основного тона (находится в тональном диапазоне примерно от 80 до 100 Гц). В данном высказывании эксплицитно выражена эмоция печали при помощи слова названия эмоции (эмотива), обладающего отрицательной коннотацией, глубину эмоции подчеркивает интенсификатор *so*, который используется также для усиления эмоционально-оценочного воздействия высказывания. В данном примере четко выделяются некоторые составляющие эмотивного высказывания, а именно: экспериенсер (I), название эмоции (*unhappy*).

Примером выражения удивления, в котором имплицитно содержится значение восхищения и радости, является реплика героини фильма «Доброе утро»:

8. Пример:

*Becky Fuller: Sir. I am such a huge admirer of yours. I'm a... I'm a big, huge fan. I... My whole family watched you, growing up. I... Of all the anchors, you were, by far, the greatest reporter. I mean when you were in Kosovo, I was in Kosovo. Oh, my God, I can't believe I just met the...* «Morning Glory»

В данном примере для актуализации эмоции радости используется ряд средств: лексико-синтаксических, просодических, невербальных. Бэки случайно встречает своего кумира – Майка Помероя, (являющегося объектом ее оценки), которым с детства восхищается, интенсивность ее эмоции так велика, что она не может ее сдержать. Героиня не сразу может подобрать слова для описания захлестнувших ее эмоций, поэтому в реплике используется повтор конструкции «*I'm a... I'm a big, huge fan. I...*» и лексемы *huge*, направленный на выделение следующей реплики, которая произносится с повышением громкости. Максимум громкости произнесения и эмфатического выделения лексем локализуется в реплике «*Oh, my God, I can't believe I just met the...*» (регистр высокий, частота основного тона 280 Гц). Произнесение данных высказываний сопровождается активной экспрессивной жестикуляцией, глаза героини широко раскрыты. Что касается лексико-синтаксических средств, то в реплике используется частнооценочный модус положительной оценки типа «местоимение+глагол-связка+оценочное слово+существительное»: «*you were, by far, the greatest reporter*», высшая степень восхищения подчеркивается при помощи прилагательного в превосходной степени *the greatest*. Каждая последующая реплика произносится с увеличением скорости, что способствует усилению степени эмоциональной направленности речи героини. Рассмотрим еще один пример экспрессии эмоции радость+восхищение+оценка.

9. Пример:

*Becky Fuller: That was a great story, Mike. That was... that was better than a great story that was great television, I mean, that was bran with a doughnut!*

*Mike Pomeroy: A bran doughnut. «Morning Glory»*

В данной реплике используется лексический повтор слова *great* и конструкции *that was + adj+noun*, при помощи которых создается прием градации, направленный на усиление перлокутивного эффекта на собеседника. Эта оценочная реплика по структуре похожа на предыдущую. Высказывание героини является восклицательным, а, как известно, категория восклицательности актуализируется в результате одновременной реализации на коммуникативном уровне трех категорий: эмоциональности, экспрессивности, оценочности. Просодическое выделение фразы *That was... that was better than a great story, that was great television*, экспрессивная, оценочная лексика и интонация служат средствами выражения радости (удовольствия, восхищения). В данном примере ярко выражены колебания частоты основного тона и интенсивности речевого сигнала. Перепады общего тона речи – резкие. При этом интонационно (при помощи логического ударения) выделяется каждое слово во фразе. Что касается мимики и кинесики, эмоция радости обычно сопровождается смехом, улыбками, объятиями, возгласами и восклицаниями, глаза коммуникантов широко раскрыты и т.д., в то время как для эмоции возмущения, гнева характерны покусывание губ, вздохи, кивки головой, дрожь, сверкающие, горящие глаза и т.д.

Итак, проанализировав, видеофрагменты и представив интерпретацию речевого поступка, отдельных лексических единиц, синтаксических конструкций, интонации, просодии, кинесики, мимики коммуникантов, оценив иллокутивную составляющую данного поступка, можно сделать вывод, что при описании вербальных, невербальных и паравербальных средств выражения тех или иных эмоций необходимо принимать во внимание различные аспекты, такие, как тип эмоции, тип высказывания, составляющие высказывания и т.д.

Хотя отношения между лингвистическими и нелингвистическими средствами выражения эмоций в большинстве случаев различны от предложения к предложению и зависят от многих факторов (например, от индивидуальных особенностей коммуникантов, ситуации общения, причин(ы) эмоции), можно все же найти некоторые универсальные черты и паттерны, которые повторяются не только в одном языке, но и являются общими для разных языков (в нашем случае для английского и русского), несмотря на их типологические различия, в основном они касаются невербальных (кинесика, мимика) и просодических средств, например, при усилении интенсивности эмоции у говорящего вокальные средства начинают преобладать над вербальными. Безусловно, данное положение можно подтвердить на значительном объеме примеров, которые были собраны в процессе различных исследований, в том числе и нашего.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анохин, П.К. Эмоции [Текст] / П.К. Анохин // БМЭ, т.35.- М.: Советск. Энциклопедия, 1965. – С.339-341.
2. Когнитивная структура эмоций [Текст] / А. Ортони, Д. Клоур, А. Коллинз // Язык и интеллект. М.: Прогресс, 1995. – С. 314-384.
3. Прихидько, А.И. Проблема эмоций в зарубежной социальной психологии [Текст] / А.И. Прихидько // Вопросы психологии. – № 1. – 2009. – С. 141-152.
4. Романов, Д.А. Языковая репрезентация эмоций: уровни, функционирование и системы исследований (На материале русского языка) [Текст]: Дис.... Д-ра филол. Наук: 10.02.01, 10.02.19., Тула, 2004, 496 с. РГБ ОД. 71:05-10\118.
5. Романов, Д.А. Психологическое обоснование эмоциональной идентификации [Текст] / Д.А. Романов // Вопросы языкознания. – №1. – 2005. – С.98.
6. Шаховский, В.И. Лингвистика эмоций [Текст] / В.И. Шаховский // Филологические науки. – №5. – 2007. – С. 3-13.

7. Abercombie, D. (1963) *Studies in Phonetics and Linguistics*. London: Oxford University Press.
8. Bednarek, M. 2008 - *Emotion Talk across Corpora*. – Palgrave Macmillan, 242 p.
9. Knight, D. A multi-modal corpus approach to the analysis of backchanneling behaviour, 2009, A Thesis submitted to the University of Nottingham for the degree of the doctor of philosophy in Applied Linguistics, 403pp.

**Сидорова Е.В.**

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Аспирант ОГУ

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: 89606488867, (4862) 41-38-11

E-mail: lenasid\_08@mail.ru

---

Y.V. SIDOROVA

**SOME ASPECTS OF MULTIMODAL ANALYSIS OF RUSSIAN AND ENGLISH COMMUNICATIVE ACTS, EXPRESSING EMOTIONS, FOR A MULTIMODAL CORPUS**

*The major goal of this paper is to single out several aspects of emotional speech description and to analyze linguistic and paralinguistic means of emotion expression in a multimodal text in Russian and English language.*

**Keywords:** *multimodal text, emotions, emotiveness, emotionality, classification of emotions, basic emotions.*

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Anohin, P.K. Jemocii [Tekst] / P.K. Anohin // *BMJe*, t.35. - M.: Sovetsk. Jenciklopedija, 1965. - S.339-341.
2. Kognitivnaja struktura jemocij [Tekst] / A. Ortoni, D. Klour, A. Kollinz // *Jazyk i intelekt*. M.: Progress, 1995. – S. 314-384.
3. Prihid'ko, A.I. Problema jemocij v zarubezhnoj social'noj psihologii [Tekst] / A.I. Prihid'ko // *Voprosy psihologii*. – № 1. – 2009. – S. 141-152.
4. Romanov, D.A. Jazykovaja reprezentacija jemocij: urovni, funkcionirovanie i sistemy issledovanij (Na materiale russkogo jazyka) [Tekst]: Dis.... D-ra filol. Nauk: 10.02.01, 10.02.19., Tula, 2004, 496 s. RGB OD. 71:05-10\118.
5. Romanov, D.A. Psihologicheskoe obosnovanie jemocional'noj identifikacii [Tekst] / D.A. Romanov // *Voprosy jazykoznanija*. – №1. – 2005. – S.98.
6. Shahovskij, V.I. Lingvistika jemocij [Tekst] / V.I. Shahovskij // *Filologicheskie nauki*. – №5. – 2007. – S. 3-13.
7. Abercombie, D. (1963) *Studies in Phonetics and Linguistics*. London: Oxford University Press.
8. Bednarek, M. 2008 - *Emotion Talk across Corpora*. – Palgrave Macmillan, 242 p.
9. Knight, D. A multi-modal corpus approach to the analysis of backchanneling behaviour, 2009, A Thesis submitted to the University of Nottingham for the degree of the doctor of philosophy in Applied Linguistics, 403pp.

**Sidorova Y.V.**

State University-ESPC

Post-graduate student «Chair of the English Philology» at OSU.

302020, OreI, Naugorskoe highway, 29

Ph.: 89606488867, (4862) 41-38-11

E-mail: lenasid\_08@mail.ru

## ОЦЕНКА УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ И НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ ОБРАЗОВАНИЯ\*

*В статье обсуждаются проблемы оценки качества образования в условиях реализации компетентностного подхода. Предпринимается попытка определить перспективные направления совершенствования фондов оценочных средств. Значительное внимание уделено внедрению в учебный процесс балльно-рейтинговой системы оценки результатов работы студентов, анализируются основные ошибки ее использования российскими вузами, значительно снижающие эффективность функционирования системы. Обосновывается необходимость комплексного подхода к оцениванию качества профессиональной подготовки современных специалистов.*

**Ключевые слова:** высшее образование, компетенция, качество образования, система оценивания знаний, оценочные средства, балльно-рейтинговая система оценивания.

На протяжении последних двадцати лет российская система высшего профессионального образования демонстрировала устойчивую тенденцию к увеличению числа вузов и контингента обучающихся. По некоторым данным, только за десять лет, начиная с середины 90-х годов, количество студентов в нашей стране возросло почти вдвое [2]. Бум высшего образования происходил на фоне постепенной ликвидации профессиональной подготовки начального и среднего уровней, в том числе, вследствие массового стремления молодых людей получить университетский диплом. Как утверждают исследователи, абитуриентов сейчас бывает гораздо больше, чем выпускников школ, так как значительная часть тех, кто оканчивает техникумы и колледжи (до 75-80 %), несмотря на наличие вакансий по рабочим профессиям, предпочитают продолжать обучение в вузе [6].

Как ни парадоксально на первый взгляд, это совершенно не способствовало росту реального образовательного уровня общества, не стало основой интенсивного экономического и научно-технического развития. Напротив, процесс «массовизации» высшего образования сопровождался значительным ухудшением его качества и распространением такого явления, как «профессиональная некомпетентность» [4].

Уже давно специалисты оценивают состояние российского образования как кризисное и даже катастрофическое. Причины серьезнейших проблем, возникших, в частности, в системе профессиональной подготовки, в настоящий момент активно обсуждаются. И надо сказать, что видятся они не только в банальных ошибках управления системой образования (хотя, безусловно, и они имеют место), но и в объективных социально-культурных, социально-экономических процессах, фундаментальных трансформациях производственных и социальных отношений, требующих обновления образовательной среды, которая далеко не всегда успевает адекватно реагировать на цивилизационные изменения.

Между тем, некоторые чиновники пытаются парировать выводы об ухудшении качества образования тем, что в современных динамичных условиях кардинально меняется само содержание понятия «качество», изменяются представления о качественной подготовке вузовского выпускника. Классический образец качественного образования не удовлетворяет реалиям современной профессиональной деятельности, требованиям профессиональной мобильности, и с этой точки зрения, как раз классическое образование уже не может считаться качественным. Становление постиндустриального (информационного) общества неизбежно связано с необходимостью отступать от классических идеалов образованности, смысла и целей образовательного процесса. Но это не означает их *ухудшения*.

\* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, грант по проекту 12-13-57001 «Конструктивная модель развития образовательной среды в Орловской области».

Данное утверждение было бы полностью справедливым, если бы то, что происходит в настоящий момент в системе образования, не перечеркивало бы понятия образованности вообще. Какие бы требования не предъявлялись к качеству образования, как бы ни интерпретировались понятия, но образование и образованность *должны быть*. Сегодня же, по убеждению некоторых исследователей, уже наблюдается почти полное отсутствие таковых, что чревато самыми плачевными последствиями для общества и государства. Анализируя результаты введения пресловутого ЕГЭ, Е.П. Тавокин, в частности, приводит свидетельство одного из преподавателей факультета журналистики МГУ им. М.В. Ломоносова: «...люди, которые не могут ни писать, ни говорить, идут на все специальности: медиков, журналистов, физиков-ядерщиков и т.п. Но самое страшное не в этом. Обучаемые не понимают смысла написанного. А это значит, что Россия идет к потере адекватной коммуникации, без которой не может существовать общество. Страна столкнулась с чем-то страшным, катастрофические последствия которого еще до конца не ясны. И это не край бездны: мы уже на дне [9]».

Не следует (осознанно или по недоразумению) смешивать два вопроса и объяснять падение уровня образованности изменением требований к качеству образования. Это отнюдь не безобидная подмена понятий несет реальную угрозу национальной безопасности страны. Действительно, в современных цивилизационных условиях образование объективно не может на все сто процентов соответствовать тем классическим нормам образованности, которые провозглашались эпохой Просвещения или немецкой классикой, или даже педагогикой XX века. Хотим мы этого или не хотим, но таковы реалии времени: происходят существенные изменения во всех сферах человеческой жизни, в том числе, в сфере образования. Будут ли они творческими, управляемыми или окажутся стихийными? Именно от ответа на этот вопрос в значительной степени зависит то, сможет ли система образования выполнять свое исконное предназначение: способствовать научно-техническому и социальному прогрессу общества, сумеет ли она сохранить свой статус одного из важнейших социальных институтов, оказывающих существенное влияние на исторические процессы. Никогда еще человеческая жизнь не проходила в столь активной динамике. «Ускорение» становится фундаментальной характеристикой человеческого бытия. Естественно, это напрямую касается (может быть, в первую очередь) и профессиональной сферы.

Качественное образование современного специалиста должно, как минимум, подразумевать его способность успешно выполнять свои профессиональные задачи в условиях быстро меняющихся технологий, непрерывно обновляющейся информации. Но следует еще раз подчеркнуть, что речь идет о новых требованиях к качеству образования, а не о том, что обладателю школьного аттестата, и тем более вузовского диплома, теперь необязательно иметь даже самые элементарные знания по пройденным предметам.

Перед российскими вузами сейчас стоит своего рода двуединая задача: во-первых, четко сформулировать новые актуальные требования к качеству подготовки современных специалистов различных профилей и, во-вторых, обеспечить формирование этого качества в учебном процессе. Эта задача видится важной не только в плане возможных перспектив развития нашей страны, но и в свете декларируемого присоединения к Болонскому процессу. Последнее с необходимостью предполагает нацеленность на *качественное* образование. С.А. Шаронова совершенно справедливо обращает внимание, что само понятие компетенции (ключевого понятия в системе современного образования) в определении Евросоюза отражает именно *качественную* сторону. Суть *компетентного* подхода состоит в попытке наиболее объективного взгляда на качество подготовки дипломированного специалиста [10]. Причем понятие компетенции предполагает наличие как профессиональных знаний, умений и навыков, так и тех необходимых в успешной профессиональной деятельности личностных качеств, сведения о которых раньше у нас содержала характеристика специалиста. Другими словами, акцент сделан на том, что качество выпускника определяется не только его профессиональными познаниями, но и тем, насколько эффективно он будет в состоянии применить их в реальной практике. Формирование предусмотренных ФГОС ВПО компетенций, по существу, как раз и должно быть процессом достижения такого качества.

Следует отметить, что качественная сторона образования становится объектом все более пристального внимания совсем не случайно. Необходимость дальнейшего научно-технического и социального прогресса современной техногенной цивилизации теснейшим образом сопряжена с потребностью в высококвалифицированных специалистах. С развитием передовых высокотехнологичных производств неквалифицированный труд делается все менее актуальным, менее востребованным.

Необходимость обеспечения качественного образования ставит перед современными учебными заведениями новые и отнюдь не простые задачи, так как существующие сейчас «традиционные» методы организации учебного процесса далеко не всегда позволяют дать студенту те знания, сформировать у него те умения и навыки, которые востребованы рынком труда. Изменения и совершенствования требуют многие элементы отечественной системы образования, включая способы оценки результатов учебной деятельности. Современный вуз обязан гарантировать качество предоставляемых образовательных услуг и, соответственно, качество выпускаемых специалистов, в том числе, посредством эффективных фондов оценочных средств. Между тем, на сегодняшний момент и в мировой, и в отечественной практике общепризнанные методы измерения компетенций и качества подготовки выпускников отсутствуют [3]. В этой связи, вузам еще предстоит серьезнейшая работа по созданию фондов оценочных средств, с одной стороны, соответствующих профилю конкретного вуза, а с другой, - отвечающих международным стандартам качества вузовской подготовки, обеспечивающих успешную профессиональную мобильность выпускников в едином европейском пространстве. Надежное, системное оценивание достижений студентов, степени сформированности у них требуемых компетенций является одним из наиболее важных моментов, характеризующих успешность работы самого учебного заведения, его способность обеспечивать необходимое качество профессиональной подготовки современных специалистов.

Как показывает анализ публикаций последних лет, российскими вузами уже ведется активная работа в этом направлении. Существует достаточно успешный опыт создания различных средств и систем оценивания аудиторной и самостоятельной работы. Весьма широк перечень конкретных средств оценивания, применяемых в учебном процессе: защиты личных отчетов, проблемные задачи, рефераты, тесты, портфолио, кейсы, эссе, контрольные работы, коллоквиумы и т.д.

К настоящему моменту сформулированы некоторые основные принципы оценивания сформированности конкретных компетенций и качества образования. Так, практически все авторы сходятся во мнении, что современная оценка должна отражать не наличие отдельных знаний или умений, а быть интегрированной (комплексной, междисциплинарной).

Как правило, не вызывает сомнений и то, что адекватное представление о качестве подготовки выпускника невозможно без оценивания его личностных качеств, демонстрируемых в ходе выполнения конкретных творческих заданий по дисциплинам.

Согласны нынешние педагоги и с необходимостью более дифференцированной оценки, чем традиционно применяемая (по существу, трехбалльная) система: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Принимая во внимание все большее увеличение масштабов академической и профессиональной мобильности, по-видимому, целесообразным является разработка системы оценивания, сопоставимой с международными аналогами.

Очень важно для обеспечения объективности оценки, чтобы контроль качества подготовки обучающегося носил строго систематичный характер и демонстрировал динамику личных достижений студента. Поэтому, обычно, в учебном процессе сейчас применяется входной, текущий, рубежный и итоговый контроль.

Кроме того, учитывая ситуацию, сложившуюся на рынке труда, и проблемы трудоустройства выпускников российских вузов по специальности, при разработке оценочных средств следует в обязательном порядке опираться на требования к специалистам потенциальных работодателей.

Практической реализации большинства из этих принципов способствует внедрение так называемой балльно-рейтинговой системы. Такая система на протяжении нескольких

последних лет применяется и в ФГБОУ ВПО «Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс».

Анализ ее работы показывает, что использование БРС в учебном процессе значительно стимулирует активность студентов, снижает количество пропусков занятий без уважительной причины, позволяет и студенту, и преподавателю систематически отслеживать конкретные результаты учебной работы.

В свою очередь, это дает возможность задолго до начала сессии прогнозировать ее вероятные результаты и, соответственно, корректировать процесс изучения «проблемных» для студента дисциплин, то есть позволяет студенту планировать собственную успеваемость.

Несмотря на, казалось бы, очевидные преимущества применения балльно-рейтинговой системы, во многих российских вузах ее внедрение, по свидетельству самих педагогов, не способствовало значительному улучшению качества образования. И даже наоборот, иногда приходится констатировать его ухудшение.

Скорее всего, это связано с тем, что механизм функционирования большинства отечественных БРС не стимулирует заинтересованности студентов в достижении наилучшего результата учебной работы, не нацеливает их на получение высоких оценок по изучаемым дисциплинам.

В частности, Б.А. Сазонов указывает очень существенное отличие отечественных БРС от зарубежных, состоящее в том, что западные университеты используют так называемый *общий средний показатель успеваемости*. Этот показатель отражает успешность освоения образовательной программы по сравнению с максимально возможным результатом.

Важно, что для получения степени бакалавра, а также дальнейшего поступления в магистратуру и, тем более, докторантуру, он должен быть не ниже некоторого установленного университетом порогового значения [8].

При этом, пороговое значение положительной оценки по профессионально важным дисциплинам, как правило, выше, чем по непрофильным (не оказывающим столь существенного влияния на формирование профессиональных компетенций). Другими словами, «круглому троечнику» (у которого «тройки» зачастую равносильны «двойкам»), могут выдать диплом об окончании вуза, но степень бакалавра ему присуждена не будет, тем более он не сможет рассчитывать на то, чтобы со своими весьма скромными успехами в учебе в дальнейшем претендовать на звание магистра или даже доктора наук. Не будет присуждена степень и тому студенту, который демонстрирует посредственные знания именно *профильных* дисциплин.

Возможно, главной причиной, по которой внедрение БРС не позволило большинству российских вузов в должной мере справиться с задачей повышения качества образования, явилось то, что, в основном, применение отечественных БРС пока что направлено только на реализацию систематичности контроля, а не на увеличение *объективности* оценки результатов учебной работы студента. Практически, это также связано с игнорированием нашими университетами некоторых важнейших принципов функционирования данной системы.

Действительно, говоря о совершенствовании системы оценивания, полезно было бы обратить внимание на то, что в западных университетах действуют некоторые принципы, которые в той или иной степени (иногда – значительно) позволяют повысить *объективность* оценки, и которые пока еще мало используются в нашей системе образования. В частности, итоговый экзамен по дисциплине в конце семестра обычно проводится в письменной форме. После проверки работы студенту предоставляется возможность ознакомиться со всеми замечаниями преподавателя и, в случае несогласия с ними, подать заявление на апелляцию, которая при необходимости осуществляется несколько раз на различных уровнях. Это значительно повышает как ответственность преподавателя при оценивании работ, так и ответственность студента, которому после апелляции оценка может быть снижена [1].

Одним из наиболее серьезных преимуществ западной процедуры оценивания результатов обучения представляется разделение функций обучающего и контролирующего преподавателей (учит один, экзамены принимают другие). Важно, что работы студентов передаются на проверку, как правило, будучи закодированными.



В высших учебных заведениях многих стран отсутствуют и многократные пересдачи «хвостов», что не только «подстегивает» активность студента, но также немало способствует более объективной итоговой оценке. Не секрет, что отечественные преподаватели иногда ставят нерадивому студенту «слабую тройку» только для того, чтобы избавиться от надоевших многократных встреч с ним.

А вот отказ от процедуры экзамена вообще и выставление итоговой оценки по дисциплине только по результатам работы студента в семестре (что часто практикуется в современных российских вузах, внедряющих БРС), по всей вероятности является ошибкой, снижающей степень соответствия оценки реальным знаниям.

Правда, говоря о необходимости проведения экзаменов, следует иметь в виду, что, скажем, в западных университетах студенту практически не предоставляется времени на подготовку к ним и сессия проходит в очень короткие сроки, так как на экзамене проверяются *остаточные знания*. Именно оценивание в совокупности остаточных знаний по дисциплине и работы студента в семестре дает наиболее *объективный* результат.

Особенно активные споры вызывает сегодня тестирование, эффективность которого, как метода определения качества образования и сформированности компетенций, оценивается далеко не однозначно. Более того, по этому вопросу существуют прямо противоположные точки зрения. Многие исследователи видят в тестировании неоспоримые преимущества в сравнении с другими инструментами оценки знаний в высшей школе. К числу таких преимуществ, как правило, относят объективность, оперативность, стандартизацию заданий, экономию времени на проведение процедуры контроля и т.д. Отмечают авторы и недостатки тестирования: сложность разработки качественных, действительно репрезентативных тестовых заданий, присутствие элемента случайности, возможность угадывания ответа, сложность выявления творческих способностей, нешаблонности мышления, способности обосновывать и отстаивать свое мнение и т.д.

Указанные недостатки значительно ограничивают области применения тестирования. Например, М.Ю. Прахова полагает, что, в связи с переходом на стандарты третьего поколения, тестирование (в таком виде, в котором оно применяется сейчас) является совершенно непригодным инструментом оценивания полученных знаний. В применении тестирования существуют только два возможных варианта: либо использование тестов в качестве вспомогательного контролирующего средства в частных ситуациях (для допуска к лабораторным работам, для проверки знаний по отдельным темам и т.п.), либо переход к тестам нового поколения – интегрированным. Однако, даже в последнем случае, тестирование не может стать всеобъемлющим инструментом контроля знаний, так как не отражает необходимых в профессиональной деятельности коммуникативных способностей студента [7].

Б.А. Сазонов полагает, что в системе зачетных единиц тестирование становится основной формой семестрового экзамена, но речь идет о *комплексном* тестировании, включающем проверку знания общих понятий по дисциплине, основную часть (предполагающую умения и навыки решения большого количества простых задач в ограниченный промежуток времени) и решение проблемы. При этом для обеспечения объективности и надежности результатов тестирования необходимо принимать ряд специальных мер, в частности, обеспечивать недоступность тестов для предварительного ознакомления с ними студентов и недобросовестных сотрудников университета, формировать для проведения контрольного тестирования однородные по успеваемости группы, строго ограничивать время тестирования с целью уменьшения возможности подсказки и т.д. Однако автор соглашается и с тем, что существуют дисциплины, для которых тестовая форма проведения экзамена нецелесообразна и экзамен должен проводиться в обычной форме (с билетами и предоставлением студенту времени на подготовку). Причем последнее обычно относится к экзаменам по специальным дисциплинам [8].

По мнению Н.А. Шевелева, наиболее эффективно задача измерения уровня сформированности компетенций решается с помощью *компьютерного* тестирования. Причем в мировой образовательной практике для определения уровня знаний обычно

используются задания с выбором правильного ответа и на установление соответствия; для измерения уровня сформированности умений и навыков – задания с открытым ответом и задания свободного изложения; для определения уровня владения – задания-эссе и задания-дополнения. Ввести дифференцированную оценку уровня сформированности компетенций и повысить объективность измерения качества подготовки позволяет *адаптивный* тест, в котором каждое последующее задание формируется компьютерной программой в зависимости от правильности ответа на предыдущий вопрос [11].

Опыт использования адаптивного алгоритма формирования теста позволил автору сделать вывод, что технологии компьютерного тестирования обеспечивают максимальную эффективность и объективность результатов оценки уровня сформированных компетенций [11].

Весьма интересный вариант тестов для текущей рейтинговой оценки предлагает Б.В. Корнейчук. Речь идет об *аудиотестировании*. Суть его заключается в том, что студентам в начале лекции предлагается на слух оценить правильность нескольких теоретических утверждений по пройденным темам. Автор убежден, что систематическое аудиотестирование значительно повышает ответственность студентов, обеспечивает повторение пройденного материала, позволяет совместить процедуры обучения и контроля, устанавливает обратную связь преподавателя со студентами, повышает объективность оценки знаний. Правда, что касается последнего, необходимо учитывать, что чем больше лекций охватывает один аудиотест, тем меньше его объективность. Это объясняется физиологическими особенностями краткосрочной памяти [5].

Крайне негативную оценку тестированию дает Е.П. Тавокин, называя тест самой примитивной контрольной формой [9]. Он пытается проанализировать последствия широкого внедрения в образование некоторых западных стран тестовой формы контроля и считает, что эти последствия оказались катастрофическими.

Обращаясь к теме ЕГЭ, он указывает, что когда после 1968 года во Франции появился аналог нынешнего ЕГЭ, то в университетах «большая часть бюджетных мест оказалась занята полуграмотными недоучками, каким-то образом блестяще сдававшими тесты [9]».

Аналогичная ситуация сложилась и в США, после того, как принцип тестирования распространили на американскую среднюю школу. В этой связи Е.П. Тавокин приводит слова Била Гейтса: «американская система образования фактически умерла, потому что она полностью утратила свой фундаментальный характер» [9]. Автор считает одной из причин этого «неадекватность оценки знаний учащегося по тестам и обусловленные этим методом значительные упрощения в содержании образовательного процесса [9]».

Следует заметить, что в западных университетах тестирование активно применяется даже на итоговых экзаменах, однако только как *часть* контрольного задания, которое, кроме ответов на вопросы теста, предусматривает написание эссе, решение проблемных задач и т.д.

Дискутируя по проблемам качества современного образования и обсуждая эффективность различных методов его оценивания, следует учитывать еще один важный момент, на который отечественные исследователи, к сожалению, пока еще далеко не всегда обращают внимание. Объективность оценки результатов учебного процесса не в последнюю очередь зависит от нравственных качеств его участников (студентов и преподавателей): добросовестности, ответственности, честности, порядочности и т.п. Поэтому качество образования не может быть обеспечено исключительно учебно-методическими средствами. Насколько бы хороши они ни были, насколько бы точно ни позволяли проанализировать учебные достижения студентов, пресловутый «человеческий фактор» может сделать их эффективность, существующей лишь «на бумаге». Причем, как свидетельствует практика и отечественного, и зарубежного образования, меры дисциплинарного характера, хотя и должны быть предусмотрены в обязательном порядке, не могут дать должного положительного эффекта без духовно-нравственного воспитания обучающихся. Именно этическая сторона учебного процесса во многом обеспечивает *действительное* качество профессиональной подготовки выпускника.

Присоединение к Болонскому процессу не должно быть понято примитивно и исчерпываться внедрением балльно-рейтинговой системы, формальным определением компетенций и т.п. Эффективность западной (как и любой другой) системы образования

зависит от слаженного взаимодействия всех ее элементов, в том числе и такого значимого, как нравственное воспитание.

Анализируя работу московского некоммерческого учебного центра дополнительного юридического образования «Перикл», функционирующего по принципам американского университета, С.В. Ан указывает на особую значимость так называемого «Кодекса чести» школы, в котором формулируются основные требования к моральным принципам студентов и выпускников. В частности, в данном кодексе отмечается, что студенты должны работать над своими заданиями только самостоятельно, чтобы преподаватель имел возможность *объективно* оценить выполненную работу. Помощь в подготовке домашних заданий, совместное выполнение заданий (если это не предусмотрено преподавателем), является прямым нарушением кодекса чести школы и строго карается. Тем более это касается списывания на экзамене, которое чревато значительным снижением оценки либо исключением работы из оценивания, в результате чего экзамен не засчитывается.

По американскому стандарту образования, «Кодекс чести» не является лишь средством управления учебной деятельностью студента, а тем более – простой формальностью. От его исполнения не в последнюю очередь зависит существование самого учебного заведения. Более того, его влияние выходит далеко за рамки непосредственно учебного процесса и времени обучения в университете. «Кодекс чести школы тесно связан с кодексом профессиональной чести. Этические проблемы, возникшие у кого-либо из выпускников школы в его профессиональной деятельности, могут негативно сказаться на репутации школы и косвенно повлиять на профессиональную карьеру других выпускников. Студентов, однако, призывают помнить о кодексе чести не только в процессе учебы в школе или в их профессиональной деятельности, но и в быту, и общественной жизни, так как отклонения от моральных принципов в этой сфере, связанные с именами студентов и выпускников школы, также могут бросить тень на репутацию школы [1]».

Конечно, формирование компетенций и требуемое качество образования не может обеспечиваться только фондами оценочных средств и воспитательной работой. На достижение этой цели должен быть направлен практически весь учебный процесс. За последние годы и российскими, и зарубежными специалистами разработано немало новых интересных форм проведения аудиторных занятий, в том числе, интерактивных, применение которых дает возможность более эффективно осуществлять реализацию компетентного подхода в образовании. Некоторые из них уже весьма неплохо зарекомендовали себя в педагогической практике. В становлении профессиональной компетентности специалиста огромную роль играет творческая самостоятельная работа. В связи с темой качества образования в настоящий момент все чаще говорят о практико-ориентированном обучении, академической мобильности, стратегии получения двух дипломов и т.д. Все эти методы в конечном итоге позволяют повысить качество профессиональной подготовки современного вузовского выпускника.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Ан, С.В. «Американский стандарт»: образовательная среда, учебный процесс, оценка успеваемости (взгляд изнутри) [Текст] / С.В. Ан // Высшее образование в России. – 2012. – №10. – С. 126-134.
2. Арапов, М.В. Бум высшего образования в России: масштабы, причины, следствия [Текст] / М.В. Арапов // ОНС. – 2004. – №6. – С. 30-40.
3. Ефремова, Н.Ф. Качество оценивания как гарантия компетентного обучения студентов [Текст] / Н.Ф. Ефремова // Высшее образование в России. – 2012. – №11. – С. 119–125.
4. Кекконен, А.Л. Проблема прогнозирования профессионально значимых компетенций [Текст] / А.Л. Кекконен, С.В. Сигова // Высшее образование в России. – 2011. – №12. – С. 84–89.
5. Корнейчук, Б.В. Формирование рейтинговой оценки методом аудиторного тестирования [Текст] / Б.В. Корнейчук // Высшее образование в России. – 2012. – №8/9. – С. 140–144.
6. Кочетов, А.Н. Профессиональное образование и рынок труда: проблемы взаимодействия [Текст] / А.Н. Кочетов // Социологические исследования. – 2011. – №5. – С. 82-90.
7. Прахова, М.Ю. О месте тестирования как инструмента оценки знаний в вузе [Текст] / М.Ю. Прахова, Г.Ю. Коловертнов, Э.А. Шаловников // Высшее образование в России. – 2012. – №7. – С. 113-116.
8. Сазонов, Б.А. Балльно-рейтинговые системы оценивания знаний и обеспечение качества учебного процесса [Текст] / Б.А. Сазонов // Высшее образование в России. – 2012. – №6. – С. 28–40.

9. Тавокин, Е.П. Российское образование под прицелом «реформ» [Текст] / Е.П. Тавокин // Социологические исследования. – 2012. – №8. – С. 134-142.
10. Шаронова, С.А. Компетентностный подход и стандарты в образовании (сравнительный анализ стран ЕС и России) [Текст] / С.А. Шаронова // Социологические исследования. – 2008. – №1. – С. 138-145.
11. Шевелев, Н.А. Технологии компьютерного тестирования как инструмент повышения качества образования [Текст] / Н.А. Шевелев, Т.А. Кузнецова, Е.А. Кулютникова // Высшее образование в России. – 2012. – №5. – С. 108–114.

**Ларина Лада Юрьевна**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс»  
Кандидат философских наук, доцент кафедры «Социология, культурологии и политология»  
302020, Орел, Наугорское ш., 29  
Тел.: (4862) 55-28-53  
E-mail: l\_larina\_67@mail.ru

---

L. Y. LARINA

## **ASSESSMENT OF STUDENT PROGRESS AND NEW DEMANDS ON THE QUALITY OF EDUCATION**

*The paper discusses the problems of assessing the quality of education in the implementation of competence-based approach. The author attempts to find promising ways of improving assessment tools. Considerable attention is paid to the application of grade point average system and analyzes the major mistakes of its use Russian universities, greatly reducing the efficiency of the system. The author substantiates the need for a comprehensive approach to evaluating the quality of training modern specialists.*

**Keywords:** higher education, competence, the quality of education, assessment system, evaluation tools, grade point average system.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. An, S.V. «Amerikanskiy standart»: obrazovatel'naja sreda, uchebnyj process, ocenka uspevaemosti (vzglyad iznutri) [Текст] / S.V. An // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 2012. – №10. – С. 126-134.
2. Арапов, М.В. Bum vysshego obrazovaniya v Rossii: masshtaby, prichiny, sledstviya [Текст] / М.В. Арапов // ОНС. – 2004. – №6. – С. 30-40.
3. Efremova, N.F. Kachestvo ocenivaniya kak garantiya kompetentnostnogo obuchenija studentov [Текст] / N.F. Efremova // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 2012. – №11. – С. 119–125.
4. Kekkonen, A.L. Problema prognozirovaniya professional'no znachimyh kompetencij [Текст] / A.L. Kekkonen, S.V. Sigova // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 2011. – №12. – С. 84–89.
5. Kornejchuk, B.V. Formirovanie rejtingovoj ocenki metodom audiotestirovaniya [Текст] / B.V. Kornejchuk // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 2012. – №8/9. – С. 140–144.
6. Kochetov, A.N. Professional'noe obrazovanie i rynek truda: problemy vzaimodejstviya [Текст] / A.N. Kochetov // Sociologicheskie issledovaniya. – 2011. – №5. – С. 82-90.
7. Prahova, M.Ju. O meste testirovaniya kak instrumenta ocenki znaniy v vuze [Текст] / M.Ju. Prahova, G.Ju. Kolovertnov, Je.A. Shalovnikov // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 2012. – №7. – С. 113-116.
8. Sazonov, B.A. Ball'no-rejtingovye sistemy ocenivaniya znaniy i obespechenie kachestva uchebnogo processa / B.A. Sazonov // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 2012. – №6. – С. 28–40.
9. Tavokin, E.P. Rossijskoe obrazovanie pod pricelom «reform» [Текст] / E.P. Tavokin // Sociologicheskie issledovaniya. – 2012. – №8. – С. 134-142.
10. Sharonova, S.A. Kompetentnostnyj podhod i standarty v obrazovanii (sravnitel'nyj analiz stran ES i Rossii) [Текст] / S.A. Sharonova // Sociologicheskie issledovaniya. – 2008. – №1. – С. 138-145.
11. Shevelev, N.A. Tehnologii komp'yuternogo testirovaniya kak instrument povysheniya kachestva obrazovaniya [Текст] / N.A. Shevelev, T.A. Kuznecova, E.A. Kuljutnikova // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 2012. – №5. – С. 108–114.

**Larina Lada Yurievna**

State University-ESPC  
Candidate of Philosophy, Assistant Professor of the Department «Sociology, cultural and political sciences»  
302020, Орел, Наугорское ш., 29  
Ph.: (4862) 55-28-53  
E-mail: l\_larina\_67@mail.ru

УДК 330.34

О.В. НИФАЕВА, А.Н. НЕХАМКИН

## ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РАННЕРЫНОЧНАЯ (КРИЗИСНАЯ) И ПЕРЕХОДНАЯ МОДЕЛИ

*Выделены и описаны модели развития рыночной экономики в современной России. Определена ключевая роль морально-нравственных качеств экономических субъектов при переходе от одной модели к другой.*

**Ключевые слова:** модели рыночной экономики, морально-нравственные качества экономических субъектов.

В процессе формирования экономики нового типа важное значение приобретает определение этапов становления существующей экономической системы. При этом определяющим становится выявление их качественного содержания с целью определения перспектив дальнейшего развития. На основе институционального подхода мы не просто рассматриваем этапы развития экономических отношений, но и учитываем, что их характер определяется морально-нравственными качествами, менталитетом, психологией экономических субъектов, а также историческими и социальными условиями.

Возникновение рыночной экономики в современной России произошло после десятилетий господства административно-командной системы за исключением нескольких лет нэпа. Практически естественная связь времен, непрерывность становления рыночной экономики, характерная для стран, не переходивших на стадию социалистического развития, была разорвана на длительный, почти вековой период в отличие от стран Восточной Европы. В этих условиях переход к рыночной экономике не мог означать ничего иного как возвращение к исторически первоначальным формам рынка. По существу речь идет об аналоге периода первоначального накопления капитала.

Таким образом, современный посттрансформационный российский рынок прошел в своем развитии два этапа.

Первый этап охватывает конец 1980-х гг. – 1990-е гг. и соответствует раннерыночной (кризисной) модели экономических отношений. Это название выбрано неслучайно. Во-первых, оно характеризует ситуацию, когда в рыночные отношения вступают алчные и эгоистичные авантюристы, готовые на все ради собственного обогащения, использующие для этого все дозволенные и недозволенные методы. Во-вторых, данные отношения выступают как стихийные и самим своим существованием обуславливают приближение кризисной ситуации в экономике. Неслучайно рассматриваемый период с момента начала перехода от социалистической к рыночной модели хозяйствования и до кризиса 1998 года характеризуется как небывалый в истории экономический кризис, охвативший все сферы народного хозяйства. По своей глубине, формам проявления и продолжительности он не имеет аналогов в истории.

Раннерыночная модель экономических отношений, пересаженная на российскую почву, неизбежно приводила экономику в состояние кризиса, когда «завоевание, порабощение, разбой, – одним словом, насилие» [5] становятся двигателем отечественной истории. Все больше ученых приходят к выводу, что российский кризис образца 1998 года был вызван внутренними, накопившимися за десять лет противоречиями, а не внешними факторами. В этот период сформировалась особая, специфическая структура морально-нравственных качеств субъектов возникшей модели экономических отношений.

После объявления всеобщей либерализации, свободы конкуренции и прочих благ рыночной экономики, которые буквально обрушились на еще недавно закрытую советскую экономику, в хозяйственную культуру, как и в период первоначального накопления капитала, стали возвращаться такие качества экономических субъектов, как индивидуализм,

практичность, частная инициатива. Многие люди стали, используя выражение К. Маркса, носить сердце в своем кошельке [5]. Последствия возрождения этих качеств носили двойственный характер. Возникла свобода предпринимательской деятельности.

Социологические исследования показывали, «что людям нравится нынешняя экономическая свобода – возможность заниматься любым бизнесом, покупать ценные бумаги, выезжать на работу за границу. Нравятся свобода торговли, насыщенный товарами потребительский рынок, многие другие новые «экономические реалии», появившиеся в России в 1990-е годы». Уже в 1995 году, по данным ВЦИОМ, 10% опрошенных стали заниматься индивидуальным бизнесом («челночная» торговля, изготовление и продажа ремесленных изделий, другие виды индивидуальной трудовой деятельности); 5% были владельцами или совладельцами частных фирм; 25% имели акции. Около трети населения выражали желание начать свой бизнес, 10-15% хотели бы работать в негосударственных российских, совместных и иностранных предприятиях [12].

Свобода предпринимательства была встречена с восторгом. Однако на ее основе стали проявляться самые негативные личностные качества первых предпринимателей. Вырвавшиеся наружу алчность, вседозволенность и безнаказанность, авантюризм и неоправданный риск за счет других стали символами того времени. В одночасье все, что раньше запрещалось и считалось постыдным делом (например, потребление, забота о личном интересе, конкуренция) [6], было разрешено и получило громкое название «бизнес». Этим был вызван резкий рост экономической преступности, перераспределение национального богатства, криминальный и полукриминальный характер предпринимательской деятельности, неоднозначная приватизация, прямое присвоение бюджетных средств, повсеместное нарушение трудовых прав, невыплата заработной платы. Новые качества экономических субъектов и изменившиеся на этой основе отношения привели к формированию в России двух живущих параллельной жизнью экономик бедности и богатства, о которых писал Д. Львов [7].

Морально-нравственные качества российских предпринимателей (погоня за прибылью) проявлялись в крайнем экономическом экстремизме. Они обусловили причины такого явления, как гиперинфляция. Первые российские предприниматели в большинстве своем были ориентированы исключительно на деньги, богатство, материальный достаток. Из движимых алчностью лиц, лишенных остатков человеческой морали и собравшихся в погоне за легким богатством, образовалась длинная очередь. В наиболее выгодном положении оказались получатели природной ренты и непосредственные участники приватизации. Их важнейшим качеством стала жестокость, превосходившая все разумные пределы, что поставило проблему физического выживания большинства населения.

В рамках формирующейся раннерыночной, кризисной модели из-за неумеренной жадности, алчности одних произошло абсолютное и относительное обнищание других. Причины создавшегося положения коренились в психологии людей, в том, что в экономические отношения вступали не просто homo oeconomicus, а «капиталисты-хищники», как называет их Ю. Ольсевич, долгое время скрывавшие свои истинные мотивы. Они с большим азартом «при прямом и косвенном соучастии государственных структур» включились в процесс перераспределения чужой собственности путем прямого захвата, мошенничества, манипуляций с госзаказами, расхищения природных ресурсов [9].

Для понимания происходящих в тот период процессов большое значение имеет учет двойственной природы человеческой психики. Постоянная борьба хорошего и плохого в сознании человека в который раз привела к тому, что в отсутствии «социальных ограничений», строгого контроля со стороны государства характер экономических отношений стал определяться не самыми лучшими качествами человека. Объявление либеральных ценностей как основы нового экономического строя обернулось тем, что в обществе распространились «самые низменные и отвратительные страсти человеческой души – фурии частного интереса» [5]. Это создало ситуацию, когда характер экономики стали определять люди – «звери», «склонные к агрессии и насилию», в которых «буйствуют властные силы завоевания и порабощения» [1].

Активизация «животного» начала человека, его внедрение в экономику сопровождалось отсутствием элементарных знаний в области предпринимательства у большинства населения и параллельным существованием «пережитков социализма» и «капиталистического поведения». Это вылилось в неплатежи, рэкет (организованная экономическая преступность), бартер, уход от налогов, проблему обманутых вкладчиков и дольщиков, «силовое предпринимательство» и прочие проявления теневой экономики и экономической преступности [12; 16]. Именно эти институциональные факторы стали определять основные контуры кризисной модели капитализма, развернувшегося в России. Последнее не могло не сказаться на эффективности экономики: произошло резкое снижение ВВП и производительности труда. В повседневной жизни и предпринимательской среде начали процветать мещанство, показное потребление, паразитизм и иждивенчество. Кризисная модель экономических отношений проявилась в том, что «быстро разбогатевшие предприниматели – «новые русские» поражали «соотечественников и весь мир не своими хозяйственными начинаниями, а демонстративной роскошью, напоминающей скорее худшие образцы купеческого разгула, чем аскезу «протестантской этики» [4].

Культ потребления и денег, гедонизм, распространение эффектов Веблена, преклонение перед западным образом жизни российских нуворишей стали всеобщим явлением, предметом анекдотов и всенародного презрения. Но самое худшее состояло в том, что они определяли дух российского рынка и изменяли культуру самого народа. Неискушенные слои населения под воздействием массивной переводной рекламы «окунулись» в мир западной утилитарной культуры: «Идеал рынка был представлен не в образе инициативного производительного труда, а в образе западного супермаркета, исключающего дефицит...». На первое место в российском бизнесе вышли не духовность, а потребление. Постепенно началось резкое падение морального облика граждан, забывших о традиционных российских ценностях доброты, солидарности, милосердия, взаимопомощи. Предприниматели, которыми двигали жажда наживы, эгоизм, непомерная алчность, принесли в экономику жестокость по отношению к работникам, с одной стороны, и обман клиентов и деловых партнеров, с другой. Особенно пагубно трансформация деловых ценностей отразилась на отношении к труду. Успех стал пониматься «не как воздаяние за труд, реализацию способностей, упорство, самопожертвование, образование, приложение собственных усилий, а умение с выгодой использовать обстоятельства» [4]. С этим связан и резкий рост занятости в банковской, финансовой и торговой сферах, ориентированных на получение быстрого и легкого дохода [12].

Институциональные корни кризиса 1998 года кроются в том, что люди, не приближенные к бывшей номенклатуре или недостаточно «предприимчивые», прониклись идеями о возможности быстрого и легкого обогащения с помощью приватизации, финансовых пирамид, иждивенчества, азартных игр или нарушения законов.

Кризисные тенденции поддерживались тем, что экономические отношения строились не на основе объективных конкурентных преимуществ, а на принципах близости к государственным структурам. Главное не наличие деловых качеств, а неформальных связей с властями. Это было и есть наилучший метод конкурентной борьбы, замешанный на коррупции, политической нестабильности, низком уровне доверия и нормативно-правового обеспечения предпринимательской деятельности [2].

После кризиса 1998 года в России сложился «кланово-олигархически-криминальный тип экономики»: олигархические структуры определяли 25-30% ВВП (вместе с теневой экономикой – 51-60%), в то время как малый бизнес обеспечивал только 10-12% ВВП (15-17% – с теневой экономикой), а государственные предприятия – 23-24% ВВП [10].

Криминальная мораль экономических субъектов привела к тому что с середины 1990-х гг. начался расцвет экономической преступности. Типичными правонарушениями того времени были криминальное давление и убийство «партнеров», нарушение прав инвесторов и акционеров, мошенничество, финансовые пирамиды, «масштабное перераспределение национального богатства в рамках приватизации, валютные и кредитные операции, игры на разнице между внутренними и мировыми ценами на сырье и товары

народного потребления», «массовый вывод активов с приватизированных предприятий». Такие виды деятельности получили название непроизводительного и деструктивного предпринимательства. Неизбежные конфликты между предпринимателями разрешались незаконным путем с помощью «не только организованных преступных групп, но и представителей государственных правоохранительных структур» [14].

Неудивительно, что раннерыночная (кризисная) модель российской экономики 1990-х гг. характеризовалась негативным отношением к предпринимателям. По данным социологических исследований середины 1990-х гг., на вопрос «Как Вы думаете, к чему стремятся российские бизнесмены – только нажать больше денег или также помочь обществу?» ответ «только нажать больше денег» дали 77% опрошенных. На вопрос «Существует ли честный бизнес?» 42% опрошенных ответили, что «всякий бизнес – обман и спекуляция» [12].

Таким образом, первоначальный слой лиц, который хлынул в сферу бизнеса в 1990-е гг., определил характер возникшей раннерыночной, кризисной модели экономики. Это были люди с уголовным прошлым, жадные, алчные, стремящиеся к роскоши и напускному богатству. Их беспринципность, стремление достичь богатства любыми, в том числе преступными, средствами обусловили возникновение отношений вседозволенности, применения прямого насилия против конкурентов, попираания законов, огромную дифференциацию доходов, стремление получить сиюминутную выгоду. Данная модель обусловила развал экономики, культуры, искусства, науки. В конечном итоге сложившиеся качества предпринимательского корпуса и сформированные на этой основе отношения привели к упадку, который мог закончиться разрушением общества. Подобная модель экономических отношений не могла долго существовать. Необходим был переход к иной более совершенной модели. Такой переход уже имел место в истории человечества. На Западе это нашло выражение в изменении менталитета экономических субъектов. На смену баронам-разбойникам, пиратам и конкистадорам, не гнушавшимся никакими методами обогащения, пришли энергичные, предприимчивые, образованные предприниматели, заботящиеся не только о собственных интересах, но и об удовлетворении общественных потребностей. Разумеется, некоторые из них не были лишены склонности к чрезмерному риску и даже алчности и жадности, они также как и их предшественники не всегда вели бизнес честно. Эгоизм, как и во времена зарождения капитализма, был основным движущим мотивом поведения большинства экономических субъектов. Как следствие, основу предпринимательского корпуса составляли два типа экономических субъектов: жадные авантюристы, с одной стороны, и интеллектуально и нравственно развитые индивиды – с другой. Это состояние двойственности противоположных групп предпринимателей и стало институциональной базой переходной модели экономики.

Общеисторический процесс перехода к новой модели экономики нашел воплощение в сжатом виде и в России. Переходная модель в нашей классификации существовала с 2000-х, а не с 1990-х гг., как это принято считать в настоящее время. Такая трактовка объясняется отличием нашего подхода к анализу процесса переходности. В современном понимании переходность означает движение от административно-командной экономики к рыночной. Однако мы рассматриваем переходность в иной плоскости как смену состояний в рамках уже возникшей рыночной системы. Это переход от первого кризисного этапа ее развития к другому, качественно новому состоянию российского рынка.

Методологически мы подходим к переходности именно с институциональной точки зрения, с позиции наметившихся позитивных сдвигов в качествах российских предпринимателей. Они обусловили и иной характер экономических отношений.

Формированию переходной модели во многом способствовали кризис 1998 года и стабилизация политической ситуации в стране. Это подействовало отрезвляюще на многих предпринимателей. Изменился даже их внешний облик: малиновые пиджаки и кожаные куртки сменили дорогие костюмы известных марок. При сохранении социально-психологических элементов кризисной модели (алчности, жадности, беспринципности и вседозволенности) стал возникать новый тип предпринимателя. В этот период «дикий



криминально-олигархический капитализм», вызванный «беспорядочным распределением собственности», постепенно смягчился благодаря усилению аффилированности с государственными структурами, своеобразному завершению процесса массового передела государственной собственности. Однако предприниматели по-прежнему были настроены компрадорски. В них так и не возникло чувство частного собственника, ценящего свою самостоятельность как гарантию существования. Они по-прежнему стремятся наладить отношения с государством, действовать с его благословения. Так «появились...олигархи, способные лоббировать свои корыстные интересы во властных структурах в ущерб другим группам, подрывая доверие и солидарность, столь необходимые демократии», – отмечает Е. Ясин [16]. Менталитет большинства олигархов зиждется на том, что они не видят ни себя, ни своих детей в будущем гражданами России, их собственность и сбережения переводятся за рубеж. Отчасти это связано с неуверенностью в завтрашнем дне, в стабильном будущем России, отчасти – с ориентацией исключительно на удовлетворение личных потребностей.

Таким образом, мотивы ведения бизнеса, особенно крупного, почти не изменились по сравнению с раннерыночной моделью. Предприниматели «старой» закалки (1990-х гг.) с прежними качествами продолжают осуществлять свою деятельность, формируя полукриминальную экономику. Схожая ситуация в настоящее время имеет место в США: «агрессивные, алчные и изощренные предприниматели», «хищные и неразборчивые в средствах», воспитанные в духе вседозволенности ультралиберализма, готовые на все ради достижения своих целей, угрожают хрупкой стабильности в мировом масштабе [8].

В то же время наряду с сохранением элементов прошлого возник новый тип предпринимателя, вместе с которым стал изменяться и характер существовавших экономических отношений.

Кризис 1998 года показал, что по существу рыночные рычаги саморегулирования не работали. Страна оказалась накануне нового политического и экономического кризиса. Опираясь на такой рынок было бессмысленно. Поэтому для изменения положения дел, ухода от кризисной ситуации необходимо начать с корректировки ценностных ориентаций и качеств самих экономических субъектов. В посткризисных условиях путевку в жизнь должны получили люди, которые не считают разбой и насилие основными средствами разрешения конфликтов. Этому способствовали усилия государства по борьбе с коррупцией и преступностью, а также реформы судебной и правоохранительной системы.

В 2000-е гг. на основе усиления вертикали власти началось постепенное «вытеснение криминальных «авторитетов» из бизнеса и политики», «уменьшилось силовое давление на бизнес», была проведена налоговая реформа и ликвидирована Федеральная служба налоговой полиции [14].

Жесткие действия государственной власти привели к появлению предпринимателя переходного типа, «капиталиста-оппортуниста», который вместо явного грабежа и насилия использует «мирные» способы воровства национального богатства, в частности такие, как сговор, взятки и откаты, уклонение от уплаты налогов, оффшоры, нарушение договорной дисциплины, несоблюдение трудовых прав работников, манипулирование ставками штатного расписания и «премиями» для руководителей в бюджетной сфере, зарплата «в конвертах», экономия на расходах по охране труда и окружающей среды, «проедание» основных фондов [3; 15].

Обман, «склонность к финансовым махинациям и невыполнению договорных обязательств» стали для оппортуниста нормой, появился даже термин «русский туман», означающий сокрытие истинных интересов, непроговоренность деталей [4; 13].

Неслучайно в 2012 году в России насчитывалось свыше 120 тыс. предпринимателей, осужденных за экономические преступления [14]. Переходный характер рыночной экономики, вызванный новым оппортунистическим качеством предпринимательства определил главного субъекта рынка – компрадорски настроенного предпринимателя-приспособленца. Для него по-прежнему важна «сиюминутная прибыль», а не «долгосрочное перспективное дело». Эффективность хозяйственной деятельности достигается не путем технической модернизации или обновления продукции, а посредством экономии на здоровье

работников и в целом будущих поколений граждан России, доступа к рентным и монопольным доходам [7; 8]. Предприниматели-оппортунисты не заинтересованы не только в долгосрочных вложениях капитала, но и в свободе конкуренции. Для них легче и выгоднее наладить неформальные отношения с властями, профсоюзами и другими предприятиями, поделить рынок и диктовать цены.

В то же время предприниматель-оппортунист приобрел комплекс новых качеств: появилось чувство сострадания, правда, еще замешанное на жесткости, стремление помочь другим, хотя и небескорыстно для себя. Под видом благотворительности началось активное «замаливание грехов» бизнеса, в том числе за приватизацию, перед государством и гражданами как потенциальными потребителями и избирателями. Сострадание появилось, но еще не означало самоограничение, способность помогать другим. В современных рыночных условиях стали постепенно пробивать себе дорогу трудолюбие как способ достижения успеха и материального благополучия и честность. Предприниматели осознали, что прибыльность бизнеса определяется квалификацией персонала, созданием «человеческих отношений» в коллективе. К предпринимателям различного уровня и сферы деятельности пришло осознание того, что «...теперешнее общество не твердый кристалл, а организм, способный к превращениям и находящийся в постоянном процессе превращения» [5]. Они все больше убеждались в том, что необходимо работать цивилизованно и думать о будущем, ориентируясь на развитые страны не только по уровню потребления, но и по уровню культуры и технологиям управления: планировать на долгосрочную перспективу, обучать персонал, развивать социальную сферу, внедрять новые технологии производства, не выжимая последние силы из работников и оборудования. К сожалению, в большинстве случаев эти стремления пока только начинают внедряться или остаются декларациями во всевозможных хартиях, программах, миссиях компаний.

Важно отметить и другие тенденции, проявившиеся в переходной модели рыночной экономики и основанные на качественно новых характеристиках российских предпринимателей:

1) дальнейшее сегментирование бизнеса по экономическим, правовым, социальным и территориальным признакам, «параллельное существование миров» крупного, среднего и малого бизнеса [11];

2) консолидация предпринимателей для защиты корпоративных интересов при одновременном перекалывании ответственности на внешние условия и государство, ожидании господдержки, развитии иждивенческих настроений;

3) приоритет накопления материальных ресурсов с целью получения запаса прочности в нестабильных экономических условиях с ориентацией на непрозрачность и закрытость бизнеса и осознание важности нематериальных компонентов успешного бизнеса (символического капитала): имиджа, репутации, бренда, социальной ответственности, деловой культуры;

4) оппортунизм, приспособленчество, отсутствие патриотизма, ведение бизнеса на основе приоритета выгоды, а не национальных, отраслевых, социальных интересов; активное формирование «путей отступления» за рубежом, например, на случай национализации, изменения политической обстановки.

Итак, рынок, власть и предприниматели постепенно переделывали друг друга. В результате в современной российской экономике функционируют преимущественно два типа предпринимателей: раннерыночный алчный гедонист и переходный приспособленец. Они делают рынок двойственным. В нем на паритетных началах действуют люди, имеющие разные морально-нравственные качества, которые определяют двойственный, переходный характер существующей российской модели экономики. Начавшие действовать законы и отношения цивилизованного рынка смешиваются, переплетаются с законами и отношениями, царившими на первоначальной стадии развития капитализма. Это создает причудливую смесь перехода от перманентного кризиса к новой цивилизованной модели экономики. Именно в переходности нынешнего состояния экономики России заключается уникальная возможность для нашей страны выйти из кризисной ситуации. По мнению ряда

исследователей, деловая среда и институт бизнеса в России еще не сформированы [2, 11]. Поэтому, пока переходное состояние не затянулось, а менталитет российских предпринимателей находится в стадии трансформации, можно повлиять на их экономическое поведение, а, следовательно, и на характер экономических отношений. Е. Ясин пишет: «В целом надо признать, что крупных позитивных сдвигов нет. Чем дальше, тем больше становится понятным: модернизация не тронется с места, пока не начнутся реальные изменения в системе ценностей, в неформальных институтах, в культуре» [16]. Но для этого нужно четко понимать, не только каким был российский предприниматель в первые годы реформ и какие тенденции проявляются в его мотивации и поведении сегодня. Особенно важно определить, каким мы хотим видеть предпринимателя, экономического субъекта в будущем, чтобы иметь цивилизованные экономические отношения, двигаться по пути успешного устойчивого развития.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абалкин, Л. Смена тысячелетий и социальные альтернативы [Текст] / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 2000. – № 12. – С. 27-40.
2. Алейников, А.В. Бизнес и власть в современном российском обществе: социально-философский анализ: автореф. дис...докт. филос. наук [Текст] / А. В. Алейников. – СПб., 2010. – 49 с.
3. Бессонова, О. Институциональная матрица для модернизации России [Текст] / О. Бессонова // Вопросы экономики. – 2012. – № 8. – С. 122-144.
4. Зарубина, Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства: учеб. Пособие [Текст] / Н. Н. Зарубина. – Магистр, 1998. – 360 с.
5. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс. – Т. I. – М.: Политиздат, 1969. – 908 с.
6. Нифаева, О.В. Социальная реклама на службе модернизации [Текст] / О. В. Нифаева, А. Н. Нехамкин // ЭКО – Всероссийский экономический журнал. – 2013. – № 4. – С. 158-171.
7. Овсиенко, Ю. Российская трансформация и ее результаты [Текст] / Ю. Овсиенко, Н. Петраков // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С. 59-72.
8. Ольсевич, Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса [Текст] / Ю. Ольсевич // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 39-53.
9. Ольсевич, Ю. Экономическая теория и природа человека: становится ли тайное явным [Текст] / Ю. Ольсевич // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 27-42.
10. Орлов, А. Предпринимательство в России (истоки и этапы до 1992 г. [Текст] / А. Орлов // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С. 79-89.
11. Прокопенко, Т.А. Социальное пространство российской деловой среды в контексте освоения форм социальности: автореф. дис...докт. филос. наук [Текст] / Т. А. Прокопенко. – М., 2012. – 47 с.
12. Рывкина, Р. Переходное экономическое сознание в российском обществе [Текст] / Р. Рывкина // Вопросы экономики. – 1997. – № 5. – С. 71-83.
13. Фальцман, В. Российское предпринимательство с позиций христианской морали [Текст] / В. Фальцман // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 45-53.
14. Яковлев, А. Как уменьшить силовое давление на бизнес в России? [Текст] / А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2012. – № 11. – С. 4-23.
15. Ясин, Е. Модернизация и общество [Текст] / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 4-29.
16. Ясин, Е. Модернизация экономики и система ценностей [Текст] / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2003. – № 4. – С. 4-36.

#### **Нифаева Ольга Владимировна**

ФГБОУ ВПО «Брянский государственный технический университет»  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»  
241035, г. Брянск, бульвар им. 50-летия Октября, д. 7  
Тел.: (4832) 56-88-52  
E-mail: olganifaeva@yandex.ru

#### **Нехамкин Аркадий Наумович**

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Брянский филиал  
Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг»  
241050, г. Брянск, ул. Дуки, д. 61  
Тел.: (4832) 64-34-75  
E-mail: olganifaeva@yandex.ru

O.V. NIFAEVA, A.N. NEKHAMKIN

## THE STAGES OF MARKET ECONOMY DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION: EARLY MARKET (CRISIS) AND TRANSITIONAL MODELS

*The models of market economy development in modern Russia are pointed out and described. The key role of moral and ethic features of economic agents in moving from one model to the other is defined.*

**Keywords:** model of market economy, moral and ethic features of economic agents.

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Abalkin, L. Smena tysjacheletij i social'nye al'ternativy [Tekst] / L. Abalkin // Voprosy jekonomiki. – 2000. – № 12. – S. 27-40.
2. Alejnikov, A.V. Biznes i vlast' v sovremennom rossijskom obshhestve: social'no-filosofskij analiz: avtoref. dis...dokt. filos. nauk [Tekst] / A. V. Alejnikov. – SPb., 2010. – 49 s.
3. Bessonova, O. Institucional'naja matrica dlja modernizacii Rossii [Tekst] / O. Bessonova // Voprosy jekonomiki. – 2012. – № 8. – S. 122-144.
4. Zarubina, N.N. Social'no-kul'turnye osnovy hozjajstva i predprinimatel'stva: ucheb. Posobie [Tekst] / N. N. Zarubina. – Magistr, 1998. – 360 s.
5. Marks, K. Kapital. Kritika politicheskoj jekonomii [Tekst] / K. Marks. – T. I. – M.: Politizdat, 1969. – 908 s.
6. Nifaeva, O.V. Social'naja reklama na sluzhbe modernizacii [Tekst] / O. V. Nifaeva, A. N. Nehamkin // JeKO – Vserossijskij jekonomicheskij zhurnal. – 2013. – № 4. – S. 158-171.
7. Ovsienko, Ju. Rossijskaja transformacija i ee rezul'taty [Tekst] / Ju. Ovsienko, N. Petrakov // Voprosy jekonomiki. – 2004. – № 5. – S. 59-72.
8. Ol'sevich, Ju. Psihologicheskie aspekty sovremennogo jekonomicheskogo krizisa [Tekst] / Ju. Ol'sevich // Voprosy jekonomiki. – 2009. – № 3. – S. 39-53.
9. Ol'sevich, Ju. Jekonomicheskaja teorija i priroda cheloveka: stanovitsja li tajnoe javnym [Tekst] / Ju. Ol'sevich // Voprosy jekonomiki. – 2007. – № 12. – S. 27-42.
10. Orlov, A. Predprinimatel'stvo v Rossii (istoki i jetapy do 1992 g. [Tekst] / A. Orlov // Voprosy jekonomiki. – 2009. – № 12. – S. 79-89.
11. Prokopenko, T.A. Social'noe prostranstvo rossijskoj delovoj sredy v kontekste osvoenija form social'nosti: avtoref. dis...dokt. filos. nauk [Tekst] / T. A. Prokopenko. – M., 2012. – 47 s.
12. Ryvkina, R. Perehodnoe jekonomicheskoe soznanie v rossijskom obshhestve [Tekst] / R. Ryvkina // Voprosy jekonomiki. – 1997. – № 5. – S. 71-83.
13. Fal'cman, V. Rossijskoe predprinimatel'stvo s pozicij hristianskoj morali [Tekst] / V. Fal'cman // Voprosy jekonomiki. – 2008. – № 8. – S. 45-53.
14. Jakovlev, A. Kak umen'shit' silovoe davlenie na biznes v Rossii? [Tekst] / A. Jakovlev // Voprosy jekonomiki. – 2012. – № 11. – S. 4-23.
15. Jasin, E. Modernizacija i obshhestvo [Tekst] / E. Jasin // Voprosy jekonomiki. – 2007. – № 5. – S. 4-29.
16. Jasin, E. Modernizacija jekonomiki i sistema cennostej [Tekst] / E. Jasin // Voprosy jekonomiki. – 2003. – № 4. – S. 4-36.

#### **Nifaeva Olga Vladimirovna**

Bryansk State Technical University

Candidate of science in economics, assistant professor of chair «Economics and management»

241035, Bryansk, bulvar imeni 50-letija Oktyabrya, 7

Ph.: (4832) 56-88-52

E-mail: olganifaeva@yandex.ru

#### **Nekhamkin Arkadiy Naumovich**

Financial University under the Government of the Russian Federation, Bryansk branch

Doctor of science in economics, professor of chair «Economics, management and marketing»

241007, Bryansk, ul. Duki, 61

Ph.: (4832) 64-64-75

E-mail: olganifaeva@yandex.ru

# **НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ** **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 330.34:338.2

О.А. САВИНА, А.Л. МАШКОВА, Н.Ю. ТАРАСОВА

## **ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

*В статье рассматривается проблема совершенствования инвестирования инновационного развития региона как важного фактора социально-экономической трансформации. Систематизированы факторы реализуемости (риска) инновационных проектов. Разработана модель определения оптимальной структуры инвестирования инновационной программы. Определены основные направления гармонизации интересов участников инновационного процесса.*

**Ключевые слова:** *социально-экономическая трансформация, инновационное развитие, инвестирование.*

В современных условиях расширенное воспроизводство характеризуется инновационным типом развития. Внедрение инноваций является сложным процессом, который реализуется множеством участников с различными компетенциями и возможностями, которые постоянно обмениваются знаниями и взаимодействуют, для того чтобы произвести новый продукт, технологический процесс или другую инновацию [1, 2]. Наиболее эффективным инструментом исследования этого процесса является системный подход, который позволяет построить структурно-функциональную модель системы факторов, формирующих инновации, включая организационные и институциональные факторы. Важнейшей целью системного анализа является выявление оптимальной структуры инвестирования инновационного развития региона на основе гармонизации интересов всех участников инвестиционного процесса.

Оптимизация структуры финансовых ресурсов при реализации инновационной программы – одна из наиболее важных задач принятия решений в процессе управления инвестиционной деятельностью региона.

В общем виде оптимизация структуры финансовых источников относится не только к формированию портфеля инвестиционных инструментов, но и включает цели создания благоприятной инвестиционной среды в регионе, позволяющей беспрепятственно реализовать заранее сформированную инновационную программу и сделать экономику региона максимально привлекательной для большинства частных инвесторов.

Управление инвестиционным процессом в рамках зоны территориального развития возможно реализовать путем применения различных мер государственной поддержки, составляющих основу стратегии зоны территориального развития.

Суть оптимизации структуры инвестиций, привлеченных для реализации инновационной программы региона, состоит в том, чтобы распределить имеющиеся в распоряжении инвесторов ресурсы между инновационными проектами программы, обеспечив при этом компромисс интересов инициатора проекта и привлеченных инвесторов. При этом интерес инвестора заключается в том, чтобы получить максимально возможный доход от вложения средств в проект, в то время как инициатор проекта стремится покрыть свою потребность в финансовых ресурсах за счет наиболее «дешевых» инвестиций, чтобы реализация проекта осталась для него экономически выгодным мероприятием. Компромисс двух противоположных групп участников инвестиционного процесса достигается путем

включения в инвестиционный процесс особого участника – государства, которое в отличие от остальных инвесторов обладает не только финансовыми средствами, но и инструментами непрямого финансирования, применяя которые государство осуществляет управление структурой привлеченных средств.

Оптимальная структура инвестирования инновационной программы региона представляет собой такое распределение долей общей потребности финансирования региональной инновационной программы среди потенциальных инвесторов, которое позволяет минимизировать общую стоимость привлечения средств инвесторов за счет предоставления мер государственной поддержки при условии удовлетворения интересов инвесторов, то есть обеспечения требуемого уровня эффективности.

Таким образом, основными критериями оптимальности выступают – минимальная стоимость привлеченных ресурсов (доходность – риск) при требуемом уровне эффективности. При этом стоит учитывать, что управление оптимальностью структуры инвестиционных инструментов должно проводиться систематически уже на этапе планирования инновационной программы, а в ходе ее реализации при необходимости должны быть внесены корректировки.

Модель определения оптимальной структуры инвестирования инновационной программы представлена на рисунке 1.

Первый этап построения модели заключается в формировании характеристик инновационных проектов, составляющих инновационную (инвестиционную) программу региона.

В рамках предложенной модели принятия решения предполагается, что каждый проект  $P_i$  характеризуется следующими пятью частными показателями эффективности  $\Pi_h, h = \overline{1,5}$ :

- коммерческая эффективность проекта –  $\Pi_1$ ;
- бюджетная эффективность проекта –  $\Pi_2$ ;
- общественная эффективность проекта –  $\Pi_3$ ;
- региональная значимость проекта –  $\Pi_4$ ;
- федеральная значимость проекта –  $\Pi_5$ .

Предполагается, что значения данных частных показателей формируются при составлении бизнес-планов проектов и учитываются при включении их в инвестиционную программу.

При необходимости набор критериев оценки может быть дополнен в зависимости от целей и интересов инвесторов. Очевидно, что значимость каждого из частных показателей эффективности для каждого инвестора неодинакова.

Так, например, государство исходит из приоритетности общественной, федеральной и региональной значимости, частные инвесторы принимают решения, в первую очередь, исходя из коммерческой эффективности. При этом каждый вид эффективности так или иначе влияет на интегральную эффективность проекта для каждого кластера инвесторов.

Таким образом, имея матрицу весовых критериев значимости для различных групп инвесторов  $z_{kg}$  частных показателей эффективности проектов  $p_{gi}$  получаем с помощью умножения матриц итоговую матрицу интегральных оценок эффективности  $i$ -ого проекта для каждого кластера инвесторов  $e_{ki}$ :

$$\begin{cases} e_{ki} = \sum_{g=1}^5 z_{kg} \times p_{gi}, \\ \sum_{g=1}^5 z_{kg} = 1 \end{cases} \quad (1)$$

Модель позволяет с помощью выполнения поэтапного алгоритма действий, исходя из заданных принципов поведения участников инвестиционного процесса, оптимальным образом распределить имеющиеся в распоряжении инвесторов средства с учетом потребности в финансировании инвестиционной программы.



Рисунок 1 – Модель оптимизации структуры инвестирования региональной инновационной программы

На этом этапе модель учитывает, что процесс распределения средств зависит от ожидаемой интегральной эффективности проекта, которая должна превышать некоторое пороговое для каждого инвестора значение для принятия им положительного решения о вложении средств. При этом считается, что инвестор гарантированно получит ожидаемый эффект. Однако, в реальных экономических условиях на процесс принятия инвестором решения о целесообразности вложения средств в конкретный инновационный проект влияет риск того, что инвестор не получит обещанный эффект или получит его с нарушением срока, или в меньшем объеме. В случае, если уровень риска неблагоприятного сценария настолько высок, что инвестор не готов принять положительного решения об инвестировании, проект остается не реализованным, а частный капитал перетекает за границу и финансирует инновационное развитие иностранной экономики, где соотношение «доходность-риск» будет более привлекательным для инвестора. Как правило, учитывая возможный уровень риска, инвестор закладывает его в стоимость своих средств, что в случае их привлечения приводит к существенному «удорожанию» инновационных проектов и делает их экономически невыгодным для инициатора мероприятия.

В целях управления процессом инвестирования целесообразно выделить систему факторов отрицательного или положительного влияния на инновационное развитие региона. При этом предложенная в рамках математической модели система факторов риска включает как регулируемые, так и не регулируемые риски. Система факторов риска с выделением управляемых рисков представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Факторы реализуемости (риска) инновационных проектов

Методы оценки реализуемости (риска) или устойчивости инновационных проектов составляют предметную область для отдельного исследования, поэтому в рамках предложенной модели предполагаем, что оценочные показатели реализуемости, так же как и показатели эффективности проектов, определены при включении их в инновационную программу и содержатся в соответствующих разделах бизнес-планов.



Частные риски учитываются в общей оценке реализуемости  $r_i (i = \overline{1, n})$  каждого проекта  $P_i (i = \overline{1, n})$ . Таким образом, в целях приближения математической модели к реальным экономическим условиям, показатели интегральной эффективности  $i$ -ого проекта корректируются с учетом оценочного критерия реализуемости проекта  $r_i$ . Скорректированная с учетом факторов риска оценка  $i$ -ого проекта, позволяющая составить рейтинг проектов с учетом соотношения «эффективность-риск», вычисляется по формуле:

$$O_{ki} = e_{ki} \times r_i, \quad (2)$$

где  $e_{ki}$  - оценка эффективности  $i$ -ого проекта для каждого кластера инвесторов;  
 $r_i$  - оценка реализуемости  $i$ -ого проекта.

Возможные источники инвестирования, которые могут быть использованы при реализации инновационной программы, разбиваются на кластеры инвесторов в зависимости от стоимости ( $S_k$ ) привлечения их в проект. При этом считаем, что  $S_k$  представляет собой минимальную стоимость инвестиционного инструмента из доступных в каждом кластере.

Таким образом, учитывая разные условия финансирования, предлагается выделить следующие укрупненные кластерные группы инвестиционных средств. При необходимости в модели может быть выделено большее число кластерных групп.

1. *Группа инвестиций  $K_1$*  – «собственные средства инициатора проекта». Данную группу могут составлять средства инновационных предприятий, в том числе материнской или дочерней организации. Средства первой группы характеризуются наименьшей стоимостью привлечения, но и максимальной ограниченностью. Стоимость собственных средств примем равной единице с учетом нулевой капитализации процентов.

2. *Группа инвестиций  $K_2$*  – «бюджетные средства»; включает в себя финансы федерального, областного и муниципального уровня финансовой системы. В зависимости от условий финансирования в данную группу могут быть включены государственные инвестиционные фонды. Выделение бюджетных средств на реализацию инновационных проектов реализуется через различные целевые программы государственной поддержки, программы долевого, грантового финансирования. Финансирование проекта за счет бюджетных средств на безвозмездной и безвозвратной основе является даже более приоритетным, чем вложение собственных средств. Однако, государственное инвестирование, как правило, осуществляется на принципах софинансирования и предполагает обязательную долю прочих инвесторов. Государственные расходы также ограничены и определяются в процессе бюджетного планирования. Стоимость привлечения бюджетных средств для инициатора приравнивается к стоимости собственных средств, также составляет единицу если участие государства в инновационной программе осуществляется на условиях софинансирования и является беспроцентным и безвозвратным. В случае привлечения бюджетных средств на других условиях, государство может рассматриваться как инвестор следующей кластерной группы.

3. *Группа инвестиций  $K_3$*  – «средства негосударственных инвестиционных фондов и прочих специализированных финансово-кредитных организаций». Как правило, инвестиционные фонды готовы предоставить инвестиционные ресурсы на более выгодных для инициатора условиях, чем банки или частные инвесторы. Это специализированные финансово-кредитные институты, имеющие свои формы и способы финансирования, поэтому они выделены в отдельный кластер и являются более приоритетными для инноватора, чем инвестиции кластерной группы  $K_4$ . Средства инвестиционных фондов ограничены в объеме. Кроме того, нередко финансирование из средств инвестиционного фонда ограничивается его конкретной специализацией.

4. *Группа инвестиций  $K_4$* . В данную группу включены средства частных инвесторов, иностранных инвесторов, кредитных учреждений. Это группа инвесторов, средства которых не ограничены, но они являются наиболее «дорогими» для инициатора проекта и привлекаются в последнюю очередь (если не могут быть использованы средства групп  $K_1$  –  $K_3$ ). Стоимость заемных средств выражается в процентной ставке, таким образом:

$$S_k = 1 + R_k \quad (3)$$

где  $R_k$  – капитализация процентов по заемным средствам инвестора  $k$  – ого кластера.

Общая схема гармонизации интересов участников инновационного процесса за счет реализации механизма государственной поддержки и предоставления преференциального режима представлена на рисунке 3.

Реализация алгоритма долевого инвестирования инновационной программы региона опирается на следующие принципы поведения инвесторов:

*I. Принципы поведения инвесторов кластера  $K_1$ :*

1. При наличии возможности, в первую очередь, в максимальном объеме привлекаются государственные инвестиции или средства инвесторов кластера  $K_2$ .

2. При наличии достаточного количества собственных средств и полного покрытия потребности в финансировании из средств кластера  $K_2$  проект финансируется из двух источников и не участвует в дальнейших шагах алгоритма.

3. Если потребность в финансировании не покрыта из средств кластеров  $K_1$  и  $K_2$ , привлекаются средства инвесторов  $K_3$ .

4. Если привлечь  $K_3$  не удастся из-за преодоления пороговой эффективности кластера  $K_3$ , то следует привлечь средства инвесторов  $K_4$ .

*II. Принципы поведения инвесторов кластера  $K_2$ :*

1. Если проект относится к группе обеспечивающих выполнение других проектов или обладает значительной общественной эффективностью, федеральной или региональной значимостью, но интегральная эффективность для инвесторов других кластеров не превышает пороговое значение, то он финансируется полностью из средств  $K_2$ .

2. Если средства не исчерпаны полностью, то остальные проекты финансируются в порядке рейтинга их интегральной эффективности для данной группы инвесторов на условиях долевого софинансирования (потребность покрывается максимум на 50%).

3. Если средства инвесторов кластера  $K_2$  исчерпаны и потребность в финансировании не покрыта, то привлекаются средства инвесторов  $K_3$ .

4. Если привлечь  $K_3$  не удастся, привлечь средства инвесторов  $K_4$ .

*III. Принципы поведения инвесторов кластера  $K_3$ .*

До полного истощения средств в соответствии с рейтингом проектов для данной группы инвесторов инвестировать средства в случае превышения порогового значения интегральной эффективности на долевых условиях. Инвесторы группы  $K_3$  могут вложить в проект до 20% в зависимости от критерия реализуемости. Принцип поведения инвесторов данного кластера может быть записан в виде формулы:

$$y_{i3}^{max} = 0.2 \cdot r_i, \quad (4)$$

*IV. Принципы поведения инвесторов кластера  $K_4$ .*

Инвесторы кластера  $K_4$  могут профинансировать все проекты при наличии гарантий или иных инструментов государственной поддержки, при этом стоимость привлеченных средств будет зависеть от критерия реализуемости проекта:

$$S_{i4} = R((1 - r_i) + 1), \quad (5)$$

где  $R$  – базовая ставка процента заемных средств (в частном случае банковского кредита),  $(1 - r_i)$  – уровень риска.

В конечном итоге реализация алгоритма позволит:

1. Определить структуру финансирования инновационной программы инвесторами разных кластеров.

2. Рассчитать дисконтированную величину «удорожания» проекта за счет привлечения средств инвесторов по формуле:

$$Q_i = \frac{\sum_{k=1}^4 F_i \times y_{ik} \times S_{ik} \times T_i}{(1 + E)^{T_i}}, \quad (6)$$

где  $Q_i$  – дисконтированная величина «удорожания»  $i$ -ого проекта,  $i=1,2,\dots,n$ ;

$F_i$  – потребность в финансировании инновационного проекта  $P_i$ ;

$y_{ik}$  – доля инвестора группы  $K_j$  ( $j=1,4$ ) в финансировании  $i$ -го проекта;

$S_{ik}$  – стоимость привлечения капитала инвестора кластерной группы  $K_j$  ( $j=1,4$ ) в  $i$ -ый проект;

$E$  – ставка дисконтирования;  
 $T_i$  – период реализации  $i$  – ого проекта.

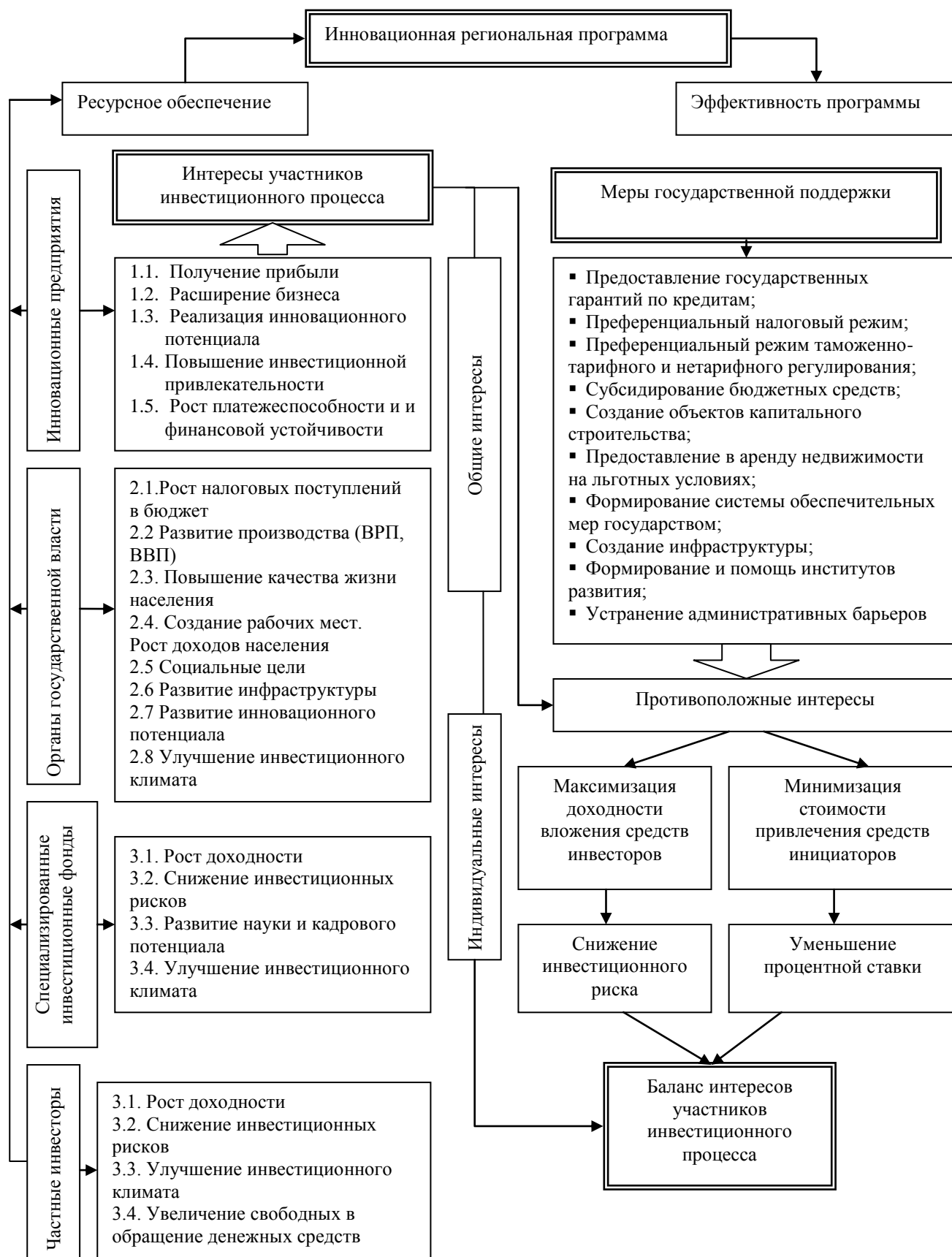


Рисунок 3 – Схема гармонизации интересов участников инновационного процесса

С учетом вышеизложенного, разработанную математическую модель определения оптимальной структуры инвестиций с учетом снижения стоимости привлеченных средств за счет применения мер государственной поддержки можно представить следующим образом:

$$f(Y)=f(F_i, \Phi_{\max}, Q_i, e_{ki}, r_i)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{k=1}^m F_i \times y_{ik} = F_i, \\ \sum_{i=1}^n F_i \times y_{ik} = \Phi_k, \\ \sum_j y_{ik} = 1, \\ \Phi_k \leq \Phi_{\max}, \\ Q_i = \frac{\sum_{k=1}^k F_i \times y_{ik} \times S_{ik} \times T_i}{(1 + E)^{T_i}} \\ \sum_{i=1}^n Q_i \rightarrow \min \end{array} \right. \quad (7)$$

Построенная функция увязывает структуру инвестиций и значения переменных  $F_i, \Phi_{\max}, Q_i, e_{ki}, r_i$ , изменение которых происходит в случаях включения в инновационную программу новых проектов; появления на рынке новых инвесторов; изменения стоимости привлечения заемных средств и уровня риска проектов, показателей эффективности проектов и финансового благополучия инвестора. Поскольку наступление данных событий возможно на любом этапе реализации инновационной программы, в процессе управления программой рекомендуется систематически проводить мониторинг оптимальной структуры финансирования согласно предложенной методике с целью выявления отклонений от фактически сложившейся структуры финансирования. Внедрение разработанной математической модели определения структуры финансирования инновационной программы в практику регионального управления позволит в процессе реализации стратегии инновационного развития региона оптимизировать структуру инвестиций благодаря применению различных мер государственной поддержки, снижающих стоимость капитала частных инвесторов. Гармонизации интересов всех участников инвестиционного процесса обеспечивается активными мерами государственной поддержки, которые позволяют снижать риск неблагоприятных сценариев для инвестора, повышать устойчивость или реализуемость проекта, снижать конечную стоимость привлеченных средств для инициатора проекта. Имитация различных сценариев применения тех или иных мер государственной поддержки в зависимости от уровня их влияния позволяет сформировать оптимальную структуру финансирования инновационной программы региона, обеспечивающую наименьшую «переплату» инициатора проекта за привлечение частных инвестиций.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кушлин, В.И. Научно-технический потенциал России и его использование [Текст] / В.И. Кушлин, А.Н. Фоломьев. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 240 с.
2. Цыгичко, В.Н. Прогнозирование социально-экономических процессов [Текст] / В.Н. Цыгичко. – М.: Эдиториал УРСС, 2009. – 252 с.
3. Гранберг, А.Г. Движение регионов России к инновационной экономике [Текст] / А.Г. Гранберг, С.Д. Валентей. – М.: Эдиториал УРСС, 2006.– 402 с.
4. Семенова, А.Л. Проблемы инновационной системы России [Текст] / А. Л. Семенова // Вопросы экономики – 2005. – № 11. – С. 145-149.
5. Савина, О.А. Организация информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности [Текст] / О.А. Савина // Экономические и гуманитарные науки – 2009 – № 6 (212) – С. 83-92.

**Савина Ольга Александровна**  
 ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»  
 Профессор кафедры информационных систем  
 302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: + 7-920-286-8449  
E-mail: o.a.savina@gmail.com

**Машкова Александра Леонидовна**  
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»  
Ст. преподаватель кафедры информационных систем  
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29  
Тел.: + 7-920-285-6745  
E-mail: aleks.mashkova@gmail.com

**Тарасова Надежда Юрьевна**  
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»  
Аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение, кредит и банки»  
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29  
Тел.: (4862) 76-18-31  
E-mail: n\_tarasova@mail.ru

O.A.SAVINA, A.L. MASHKOVA, N.U. TARASOVA

## **STRUCTURE OPTIMIZATION OF INNOVATION DEVELOPMENT INVESTMENT REGION AS A FACTOR OF SOCIAL AND ECONOMIC TRANSFORMATION**

*The article deals with the problem of improving the investment of Regional Development as an important factor of social and economic transformation. The factors feasibility (risk) of innovative projects was substantiated. Developed a model for determining the optimal structure of innovative investment program. There is formulated the basic directions of harmonizing the interests of participants in the innovation process.*

**Keywords:** socio-economic transformation, innovation development, investment.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Kushlin, V.I. Nauchno-tehnicheskij potencial Rossii i ego ispol'zovanie [Tekst] / V.I. Kushlin, A.N. Folom'ev. – M.: Jeditorial URSS, 2001. – 240 s.
2. Cygichko, V.N. Prognozirovanie social'no-jekonomicheskikh processov [Tekst] / V.N. Cygichko. – M.: Jeditorial URSS, 2009. – 252 s.
3. Granberg, A.G. Dvizhenie regionov Rossii k innovacionnoj jekonomike [Tekst] / A.G. Granberg, S.D. Valentej. – M.: Jeditorial URSS, 2006.– 402 s.
4. Semenova, A.L. Problemy innovacionnoj sistemy Rossii [Tekst] / A. L. Semenova // Voprosy jekonomikiju – 2005. – № 11. – S. 145-149.
5. Savina, O.A. Organizacija informacionno-analiticheskogo obespechenija upravlencheskoj dejatel'nosti [Tekst] / O.A. Savina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki – 2009 – № 6 (212) – S. 83-92.

**Savina Olga Aleksandrovna**  
State University-ESPC  
Professor, Department of information systems  
302020, Orel, Naugorskoe highway, 29  
Ph.: + 7-920-286-8449  
E-mail: o.a.savina@gmail.com

**Mashkova Aleksandra Leonidovna**  
State University-ESPC  
Article. lecturer, Department of information systems  
302020, Orel, Naugorskoe highway, 29  
Ph.: + 7-920-285-6745  
E-mail: aleks.mashkova@gmail.com

**Tarasova Nadezhda Yur'evna**  
State University-ESPC  
Student of the Department of «Finances, money circulation, credit and banks»  
302020, Orel, Naugorskoe highway, 29  
Ph.: (4862) 76-18-31  
E-mail: n\_tarasova@mail.ru

В.И. РОМАНЧИН

## КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*В современных условиях быстроменяющийся мир требует от предприятий иных методов управления. Сокращение жизненного цикла продукта, растущие потребности рынка и потребителей заставляют производителей приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре. В выигрыше оказывается тот, кто быстрее всех способен реагировать на перемены в обществе и воплощать в жизнь задуманное, т.е. использовать свой инновационный потенциал.*

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, инновационная структура, климат, составляющие.

В настоящий момент в российской экономике наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике. Немногие предприятия России имеют сильный инновационный потенциал, но еще меньше могут эффективно его использовать. Проблема связана с отсутствием комплексных исследований, методологических разработок и концептуальных подходов к оценке инновационного потенциала и эффективности его использования. В виду этих причин, исследование потенциала предприятия является на сегодняшний день актуальной задачей.

Сложность определения инновационного потенциала обусловлена различным пониманием данного термина учеными и отсутствием комплексных методических исследований в этой области.

Раскрытие сущности понятия «инновационный потенциал» целесообразно осуществлять через определение его составных категорий.

Понятие «потенциал» происходит от латинского слова «*potentia*», которое означает силу, мощь, возможность, способность, существующую в скрытом виде и способную проявиться при определенных условиях.

В более широком смысле потенциал – это совокупность факторов, имеющих в наличии, которые могут быть использованы и приведены в действие для достижения определенной цели, результата. При чем потенциал может быть явным и скрытым, используемым или неиспользуемым [7].

Понятие инновационного потенциала выступает концептуальным отражением развития инновационных процессов, оно развевывалось и уточнялось в результате теоретических, методологических и эмпирических исследований и получило развитие с начала 80-х годов XX века. В настоящее время существуют неоднозначные трактовки, термина «инновационный потенциал», появляются самостоятельные исследования, посвященные анализу различных подходов. Наиболее распространенные из них представлены в таблице 1 [3].

Как видно в таблице 1, существуют различные подходы к обоснованию характеристики инновационного потенциала.

В узком смысле инновационный потенциал предприятия – это совокупность имеющихся у предприятия средств, возможностей для использования нововведений в производственной, финансовой, управленческой и коммерческой деятельности в соответствии с базовыми целями его развития.

В широком смысле под инновационным потенциалом следует понимать отношения, которые возникают на микроуровне между работниками по поводу достижения базовых целей предприятия, заложенных в стратегию его развития, при условии наличия инновационных возможностей, которые создаются за счет других компонентов потенциала.

Таблица 1 – Характеристика научных подходов к обоснованию инновационного потенциала

Научный подход	Авторы и представители	Трактовка научного подхода
Структурный	Ю. Глазье	Авторы концентрируют свои усилия на изучении отдельных аспектов инновационного потенциала. Зачастую он отождествляется с понятиями научного, интеллектуального, творческого и научно-технического потенциалов
Ресурсный	Г.И. Жиц, Г.Д. Ковввалев	Инновационный потенциал рассматривается как упорядоченная совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка
Производственная сила ресурса	А. Тарутин	С точки зрения содержательной функции, использованные и неиспользованные, скрытые ресурсные возможности могут быть приведены в действие для достижения конечных целей экономических субъектов. С точки зрения структурной характеристики инновационный потенциал – это «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, (финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, обеспечивающих восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций)»
Смешанный	Ф. Глисин, С. Перинов	В этом подходе агрегируются вышерассмотренные позиции, и инновационный потенциал рассматривается как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность. При этом под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью – достаточность уровня развития потенциала для формирования инновационно-активной экономики. Этот подход представляется наиболее обоснованным и позволяет сформулировать методологические основы оценки инновационного потенциала на уровне промышленного предприятия
Структурно-институциональный	В. Елисеев, О. Сухарев	Подход вычленяет структуру инновационной деятельности с точки зрения системы институциональных субъектов, которые осуществляют инновационную деятельность, а также экономические связи с внешними для нее сферами – наукой и производством
Функциональный	Р. Фатхутдинов	Подход выявляет временные закономерности инновационного процесса – производство инновационного продукта, его обмен, возобновление, распределение, потребление и цикла инновационного процесса.

Выделим основные черты инновационного потенциала:

- инновационный потенциал определяется его реальными инновационными возможностями;
- инновационные возможности во многом зависят от имеющихся у него ресурсов, поэтому инновационный потенциал характеризуется также и определённым объёмом ресурсов, вовлечённых или не вовлечённых в производство, но подготовленных к использованию в нём;
- инновационный потенциал определяется не только имеющимися у него инновационными возможностями, но и готовностью к их использованию с целью воплощения новшеств в нововведения [4].

Основу инновационного потенциала промышленного предприятия образуют финансовая, кадровая, материально-техническая, организационно-управленческая, информационная, а также рыночная составляющие (табл. 2) [9].

Как следует из таблицы 2, наличие тех или иных составляющих, их качественный и количественный состав во многом определяют выбор и эффективность инновационной деятельности.

Недостаток или отсутствие отдельных элементов инновационного потенциала свидетельствуют о необходимости их предварительного наращивания и развития. Развитие

инновационного потенциала промышленного предприятия может осуществляться только за счет развития составляющих его компонентов.

Таблица 2 – Составляющие инновационного потенциала промышленного предприятия

Составляющая	Содержание
Финансовая	Инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования, финансовая устойчивость и платежеспособность
Кадровая	Состав работающих и его отношение к инновационной деятельности, доля работающих в интеллектуальной сфере (программисты, исследователи, конструкторы, технологи и др.) в общей численности работающих
Материально-техническая	Современные инновационные и информационные технологии, компьютерные системы, прогрессивное оборудование, материалы, лабораторное и офисное оборудование
Информационная	Совокупность различных видов научной информации по инновациям и инновационной деятельности, как в стране, так и за рубежом, научно-техническая литература, литература по патентам, изобретениям, новым наукоемким технологиям, системам и оборудованию, компьютерные системы, включенные в российские и международные сети, научно-техническая документация в виде отчетов, регламентов, другая проектно-конструкторская документация, информация о конкурентах
Организационно-техническая	Организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура. Современные формы организации и управления инновационной деятельностью
Рыночная	Оценивает уровень конкурентоспособности, наличие спроса, необходимые маркетинговые мероприятия

Потенциал может быть велик с количественной точки зрения, то есть включать в себя значительные материально-технические, информационные и трудовые ресурсы, но при этом иметь низкий качественный уровень и, в силу этого, не оказывать на экономическое развитие существенного позитивного влияния. Следовательно, может иметь место ситуация, когда наличие значительного инновационного потенциала сопровождается сравнительно низкой инновационной активностью хозяйствующего субъекта экономической системы, что обуславливает, таким образом, низкий уровень использования инновационного потенциала.

Таким образом, инновационный потенциал является производным от базовых ресурсных потенциалов (производственного, технологического, природного, финансового) и может успешно реализовываться только инновационно-активными участниками рыночных отношений, то есть в ходе именно инновационного развития предприятия.

Некоторые исследователи представляют структуру инновационного потенциала как единство трех его составляющих: ресурсной, внутренней и результативной, которые сосуществуют взаимно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов.

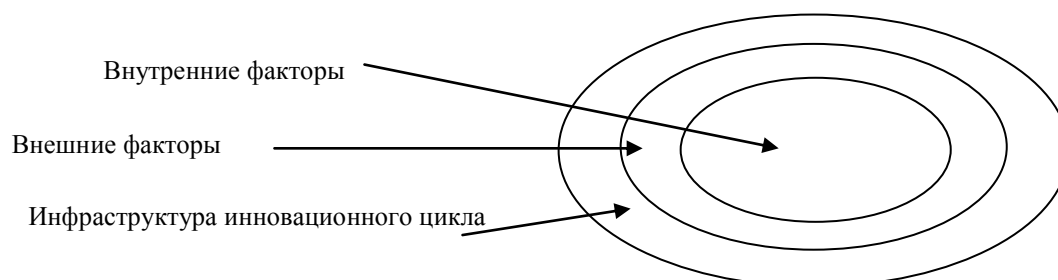
Результативная составляющая выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей. Важность этой составляющей и целесообразность обособленного выделения подтверждаются тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию остальных составляющих (например, ресурсной). Другими словами, результативная составляющая, сама являясь результатом количественного и качественного изменения, несет в себе потенциальные возможности вывода на новый уровень функционирования как инновационного потенциала, так и системы в целом.

Внутренняя составляющая представляет собой «рычаг», обеспечивающий дееспособность и эффективность функционирования всех предыдущих элементов. В целом указанная составляющая характеризует возможность целенаправленного осуществления



инновационной деятельности, то есть определяет способность системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств [6].

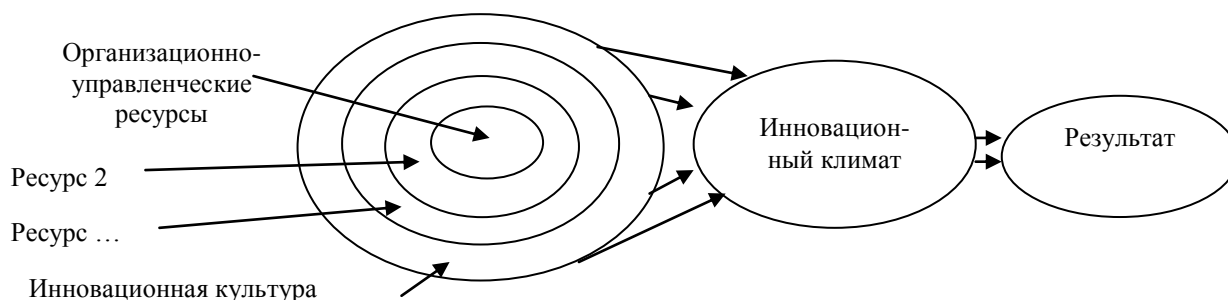
Структуру инновационного потенциала некоторые исследователи изображают следующим образом (рис. 1) [2].



*Рисунок 1 – Структура инновационного потенциала*

Как следует из рисунка 1, его основу составляют инновационная инфраструктура предприятия совместно с инновационными возможностями, которые создаются за счет других компонент потенциала. Внутренние факторы превалируют над внешними и при переходе предприятия со стадии выживания на стадию развития существенно увеличивают свой вес. Однако вышеуказанное определение структуры инновационного потенциала, продемонстрированное на рисунке 1, не раскрывает полностью его сущность.

На следующей схеме представлена иная концепция структуры инновационного потенциала (рис. 2) [5].



*Рисунок 2 – Структура инновационного потенциала*

Исходя из вышеизложенного (рис. 2), инновационный потенциал представляет собой систему взаимосвязанных ресурсов и возможностей предприятия, его структуру можно представить в виде иерархических колец, каждое из которых располагается по степени важности для реализации конкретного инновационного проекта.

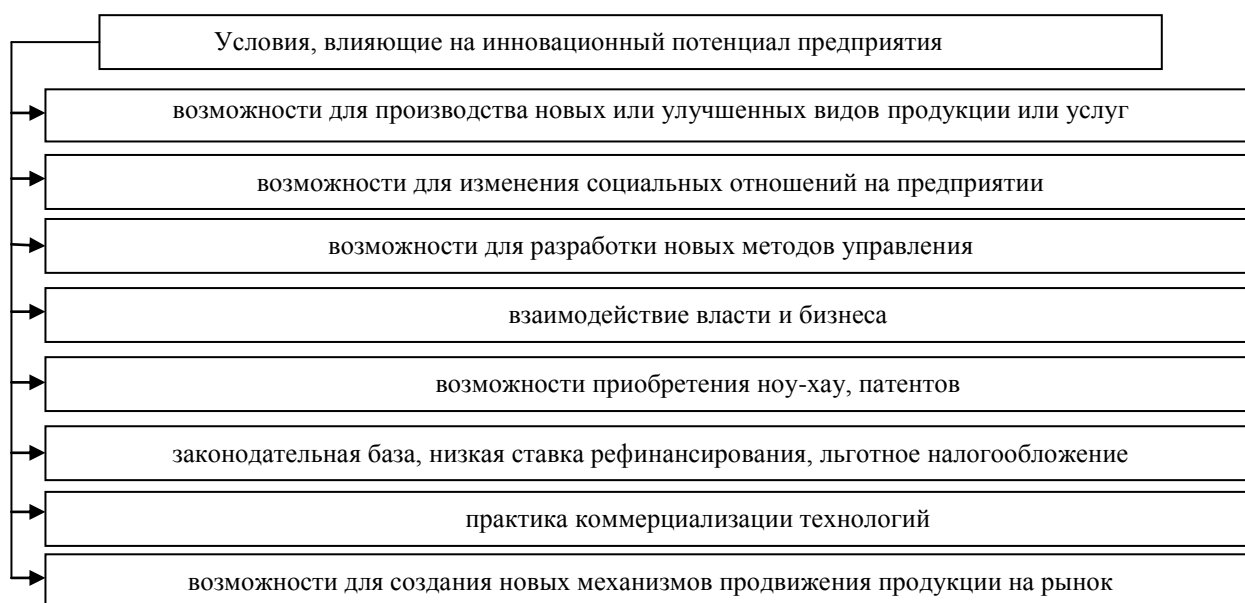
Инновационный потенциал предприятия бессмысленно измерять без оценки способности его практической реализации. Поэтому особо отметим, что главным и ключевым ресурсом будет являться организационно-управленческий, т.е. способность менеджмента предприятия мобилизовать и организовать свои потенциальные возможности в единую систему с целью получения синергетического эффекта. Далее в соответствии с характеристикой инновационного проекта располагаются по иерархии и другие ресурсы. Чем ближе к центру, тем важнее наличие этой компоненты для его реализации. К примеру, для создания продукта, обладающего новыми свойствами, решающее значение будут иметь кадровый потенциал, наличие ученых, инженеров и конструкторов. В то же время для модернизации производства потребуются значительные финансовые и технические ресурсы предприятия.

Ранжирование составляющих инновационного потенциала позволяет выявить критические факторы, влияющие на конечный результат. Но помимо ресурсов, необходимо

наличие еще одного элемента для эффективной реализации инновационного потенциала – развитой инновационной культуры.

Инновационная культура не входит непосредственно в структуру инновационного потенциала, но является его важной неотъемлемой частью. Под инновационной культурой следует понимать меру восприимчивости организации к нововведениям, опыт внедрения новых проектов, политику менеджмента в области инноваций, отношение персонала к новациям. С участием инновационной культуры можно реально добиться в сфере конкретной экономики ускорения и повышения эффективности внедрения новых технологий и изобретений, в сфере управления – реального противодействия бюрократическим тенденциям, в сфере образования – содействия раскрытию инновационного потенциала личности и его реализации, в сфере культуры – оптимизации соотношения между традициями и обновлением, различными типами и видами культур. Итак, инновационный потенциал можно представить в виде, условно выражаясь, «пучка» векторов, направленных на конечный результат. Чем больше потенциал предприятия, тем вероятнее положительный исход инновационного проекта. Но необходимо учесть, что раскрытие инновационного потенциала наталкивается на преодоление внешних барьеров таких, как административные, технологические, инфраструктурные и пр.

Внешние барьеры можно охарактеризовать как инновационный климат. Под инновационным климатом следует понимать совокупность внешних условий, влияющих на инновационный потенциал предприятия (рис. 3) [8]:



*Рисунок 3 – Основные составляющие инновационного климата*

Барьеры инновационного климата, как следует из рисунка 3, выступают в роли фильтров, проходя через которые направленное действие векторов инновационного потенциала предприятия существенно снижается.

В структуре инновационного потенциала необходимо выделить еще два важнейших элемента: бизнес-процессы и ценности.

Организация преобразует ресурсы на входе в продукты и услуги – на выходе, последние при этом имеют большую ценность. Способы взаимодействия, координации, коммуникации и принятия управленческих решений в процессе этой трансформации составляют бизнес-процессы организации. Они включают в себя не только производственные процессы, но и маркетинг, бюджетирование, управление персоналом и прочее. Процессы компании сформированы, как правило, для решения конкретных специфических задач. Это означает, что если менеджер использует данный процесс для

решения проблем, для чего он и был разработан, то его применение будет эффективно. Более того, с многократным повторением процедуры результативность увеличивается. Но если тот же самый процесс использовать для решения другой нестандартной задачи, то ее исполнение окажется неэффективным и будет сопровождаться бюрократией. В отличие от ресурсов компании бизнес-процессы не являются взаимозаменяемыми.

Третий крупный блок инновационного потенциала – ценности компании. Под ценностями мы будем понимать критерии, которыми руководствуются персонал и менеджмент при расстановке приоритетов. Чем больше и сложнее становится компания, тем более важным является необходимость развития у персонала практики принятия независимого решения на всех уровнях иерархии, которые соответствовали бы генеральной стратегии. Показателем качественного менеджмента является то, как распространились данные ценности в компании, разделяют ли их сотрудники. Ценности компании могут оказывать не только положительное воздействие на стратегию компании, но и иметь обратный процесс, способный нанести вред инновационному потенциалу предприятия. К примеру, топ-менеджмент ставит задачу обеспечить рост годовой прибыли в размере 40%, таким образом, менеджеры среднего звена, следуя генеральной линии и ценностям, будут отказываться от проектов, обеспечивающих меньшую прибыль. Этот факт означает, что данная организация на рынках с не столь высокой доходностью будет работать неэффективно, в то время как конкурент, имеющий отличную структуру ценностей, преуспеет в данном направлении. Ценности успешных фирм имеют тенденцию к увеличению конечных показателей, направляя свою деятельность вглубь отрасли, делая ставку на предугадывание изменений потребительских предпочтений. Компании расширяют функциональность своих продуктов, чтобы привлечь новых потребителей, увеличивая тем самым накладные расходы. В результате показатели прибыли, которые изначально закладывала компания, снижаются [1].

Рассмотрение инновационного потенциала предприятия с позиций системного подхода, а не просто как набора ресурсов, позволяет глубже понять это сложное явление и выявить главную его особенность, которая проявляется в синергетическом эффекте, обусловленном внутренними взаимодействиями элементов системы.

Таким образом, принимая во внимание вышеизложенное, категорию «инновационный потенциал» вполне можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, то есть из одного состояния в другое (а именно, от традиционного к новому). Следовательно, инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

Инновационный потенциал – это возможность системы создавать, совершенствовать, использовать нововведения в условиях имеющегося обеспечения и экономические отношения внутри системы как способность к осуществлению инновационной деятельности.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Бахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник для вузов [Текст] / М.А.Вахрушина. - М.: Вузовский учебник, 2007. - 367 с.
2. Донцова, Л.В. Инновационная деятельность: состояние, необходимость государственной поддержки, налоговое стимулирование [Текст] / Л.В. Донцова // Менеджмент за рубежом. - 2010. - №3. - С. 25-30.
3. Инвестиционный менеджмент: учеб, пособие для вузов [Текст] / Г.И. Иванов. - Ростов Н/Д.: Феникс, 2008. - 320 с.
4. Инновационный менеджмент: учеб, пособие для вузов [Текст] / И.Т. Балабанов. - СПб.: Питер, 2006. - 304с.
5. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов [Текст] / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 327с.

6. Инновационный менеджмент: учеб. пособие [Текст] / под ред. Л.Н. Оголевой. - М.: ИНФРА - М, 2008. - 238с.
7. Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб, пособие [Текст] / Э.И. Крылов. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 384 с.
8. Менеджмент: учеб, для вузов [Текст] / Д.Д. Вачугова. - М.: Высш. шк., 2008. - 399с.
9. Менеджмент: учеб, пособие [Текст] / Дж.К. Лафта. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: КноРус, 2007. - 592с.

**Романчин Вячеслав Иванович**

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»

Доктор экономических наук, профессор, генеральный директор ООО «Межрегионконсалт»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: 8 906 662 33 40

E-mail: opk@msro.ru

---

V.I. ROMANCHIN

**THE CONCEPT OF FORMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE**

*In modern conditions of a fast changing world requires enterprises of other management methods. Reduction of the product's life cycle, the growing needs of the market and consumers to force the producers to adapt to a changing environment. The winner is the one who is fastest to respond to changes in society and to implement their plans, i.e., to use its innovative potential.*

**Keywords:** innovation, innovative structure, climate, components.

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Bahrushina, M.A. Analiz finansovoj otchetnosti: uchebnik dlja vuzov [Tekst] / M.A.Vahrushina. - M.: Vuzovskij uchebnik, 2007. - 367 s.
2. Doncova, L.V. Innovacionnaja dejatel'nost': sostojanie, neobhodimost' gosudarstvennoj podderzhki, nalogovoe stimulirovanie [Tekst] / L.V. Doncova // Menedzhment za rubezhom. - 2010. - №3. - S. 25-30.
3. Investicionnyj menedzhment: ucheb, posobie dlja vuzov [Tekst] / G.I. Ivanov. - Rostov N/D.: Feniks, 2008. - 320 s.
4. Innovacionnyj menedzhment: ucheb, posobie dlja vuzov [Tekst] / I.T. Balabanov. - SPb.: Piter, 2006. - 304s.
5. Innovacionnyj menedzhment: Uchebnik dlja vuzov [Tekst] / S.D. Il'enkova, L.M. Gohberg, S.Ju. Jagudin. - M.: JuNITI-DANA, 2008. - 327s.
6. Innovacionnyj menedzhment: ucheb. posobie [Tekst] / pod red. L.N. Ogolevoj. - M.: INFRA - M, 2008. - 238s.
7. Krylov, Je.I. Analiz jeffektivnosti investicionnoj i innovacionnoj dejatel'nosti predpriyatija: ucheb, posobie [Tekst] / Je.I. Krylov. - M.: Finansy i statistika, 2007. - 384 s.
8. Menedzhment: ucheb, dlja vuzov [Tekst] / D.D. Vachugova. - M.: Vyssh. shk., 2008. - 399s.
9. Menedzhment: ucheb, posobie [Tekst] / Dzh.K. Lafta. - Izd. 2-e, pererab. i dop. - M.: KnoRus, 2007. - 592s.

**Romanchin Vyacheslav Ivanovich**

State University-ESPC

Doktor of jekonomicheskikh science, director ООО «Meghrefionconsalt»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Ph.: 8 906 662 33 40

E-mail: opk@msro.ru

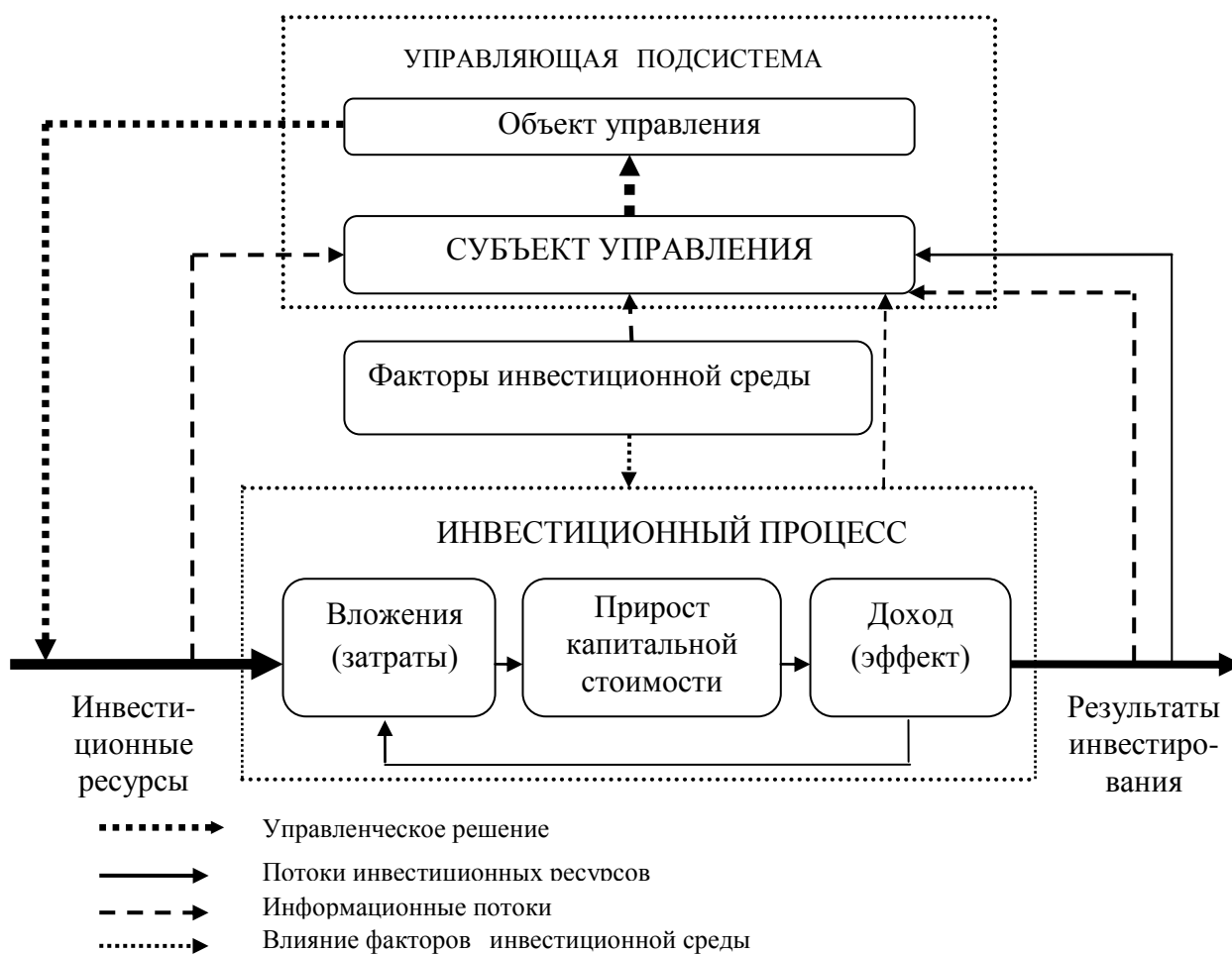
Ф.Б. ВЛАСОВ, А.И. ЗАКИРОВ

## ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

*В статье предложена система управления инвестиционными процессами в региональных экономических системах на основе информационного обеспечения*

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, региональные экономические системы, информационное обеспечение

Региональный инвестиционный процесс – это процесс взаимодействия субъектов и объектов региональной инвестиционной системы, в ходе которого осуществляется стратегически направленное вложение различных видов инвестиционных ресурсов с целью получения инвестиционного дохода (эффекта) и последующего воспроизводства инвестиционных ресурсов на расширенной основе. Модель взаимодействия управляющей и управляемой подсистем региональной инвестиционной системы представлена на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Модель взаимодействия управляющей и управляемой подсистем региональной инвестиционной системы*

Управление инвестиционным процессом осуществляется по замкнутому контуру через выход обратной связи (эффективность инвестиций - эффекты) на вход (целевые

установки различных видов инвестиционных ресурсов). Выходные параметры управления инвестициями характеризуют полученные результаты и динамику количественных и качественных показателей. Результатами реализации управленческих действий со стороны подсистемы управления в подсистеме можно управлять: рост инвестиционного потенциала региона, повышение инвестиционной активности, улучшение инвестиционного климата, совершенствование структуры экономики региона, увеличение конкурентоспособность региона и т.д.

Влияние подсистемы управления может быть явно – когда речь идет о распределении бюджетных средств под контролем, и в распоряжение областной администрации, а также косвенное – когда направляется инвестиционный бюджет, который администрация не контролирует, но может соответствующими методами и действиями достичь желаемого [2].

Общие принципы государственных инвестиций на региональном уровне включают.

1. Необходимость разработки концепции инвестиций в регионе, обеспечивая множество альтернатив, многомерный сложных путей развития за счет инвестиций.
2. Мониторинг и анализ инвестиционной деятельности в регионе.
3. Развитие инвестиционной политики с учетом направлений инвестиций на основе территориальных приоритетов.
4. Обеспечение конструктивного взаимодействия ученых и правительства, чтобы выработать общую стратегию для управления инвестициями в регионе.

Если говорить о крупных источниках финансирования инвестиций в основной капитал в регионах, в первую очередь, можно назвать прямые и частные иностранные инвестиции.

Следует отметить, что приток иностранных инвестиций в региональную экономику в последние годы нестабилен. Это обусловлено несколькими причинами. Несовершенство хозяйственного законодательства, высокий уровень налогообложения, большие политические риски, отсутствие системы гарантий и страхования иностранных инвестиций, слабая защищенность личности и собственности инвесторов - это не полный перечень причин нежелания иностранных инвесторов вкладывать свои средства в развитие российской экономики и экономики региона в частности.

Сделать процесс привлечения инвесторов на территорию системным требует использование современных маркетинговых технологий. Одним из шагов в этом направлении может стать создание регионального инвестиционного комплекса.

Инвестиционный комплекс – совокупность организационной структуры, регламентов, технологий, людских ресурсов, методов, механизмов и инструментов, применяемых для стимулирования инвестиций и реализации инвестиционных проектов и программ.

Организационные структуры представлены органами государственного управления на уровне субъектов Федерации, его функциональных подразделений, специально учреждённых и существующих дочерних, и зависимых предприятий и учреждений, а также сетью аккредитованных государственных и негосударственных юридических лиц – участников финансового, фондового и других рынков [1].

Весь этот набор хозяйственных и некоммерческих юридических лиц действует в инвестиционной системе в рамках нормативных документов, регламентирующих процесс заимствований и инвестирования, планируемый, направляемый и контролируемый организационными структурами инвестиционного комплекса.

Организационные структуры комплекса добиваются целей и решают задачи инвестиционной системы, используя в своей работе технологии различных отраслей деятельности – финансовые, рынка ценных бумаг, правовые, управленческие, информационные, маркетинговые, логистические, торговые, оценочные, научные и другие.

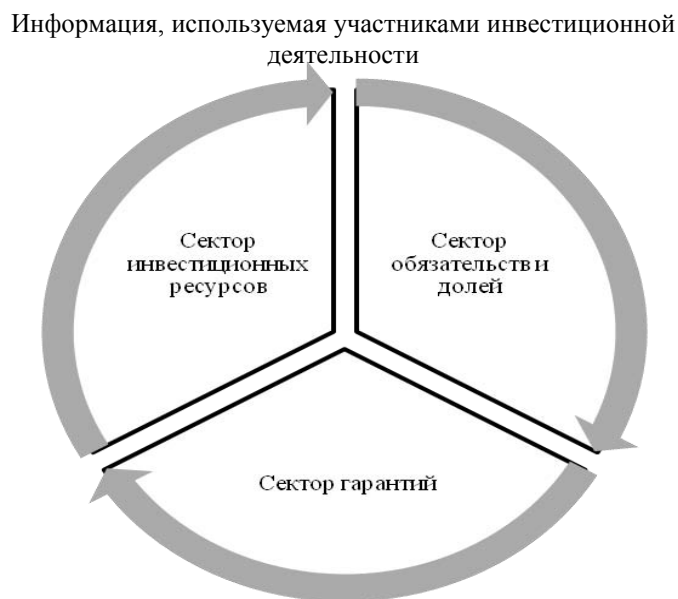
Весь процесс инвестиционной деятельности осуществляется обученными и практически владеющими применяемыми технологиями комплекса кадровыми ресурсами. Инвестиционная система, как сложный комплекс отраслей, представляет собой интеллектуально трудоёмкую сферу экономики региона, потребляющую высокоразвитые

продукты научно-исследовательской деятельности – методики управления источниками привлечения капиталов, процессами и объектами их вложений [3].

Финансирование проектов не понимается организационными структурами инвестиционного комплекса в узком понимании, как перевод денежных средств от инвестора к заемщику. Прежде всего финансирование проектов в рамках инвестиционной системы – это сложная высокотехнологичная процедура сопровождения проектов с целью высокой гарантированности соблюдения параметров затрат, сроков и качества реализации проектов.

Организационная модель функционирования инвестиционного комплекса базируется на порядке и процедурах отбора, финансирования и контроля за реализацией инвестиционных проектов.

Принятие решения на инвестиционном рынке области в рамках трех вышеустановленных секторов требуют существования достоверной информации, которая вызывает существование системы информации и информационного механизма (рис. 2).



*Рисунок 2 – Составляющие регионального инвестиционного рынка*

Таким образом, инвестиционный рынок – определенная абстрактная платформа, на которой есть переполнение объектов рынка между предметами на основе доступной информации. Такое переполнение, как правило, представляет закрытый процесс, который, фактически, является обращением инвестиций в области.

Информационная поддержка – информация, необходимая для управления экономическими процессами, содержащейся в базах данных информационных систем (табл. 1). Информация влияет на инвестиционный климат прямым воздействием на поведении инвесторов.

Важное преимущество информации инвестору состоит в том, что это дает им основу для оценки ожидаемого уровня риска и доходности возможных инвестиций, соответствующих ему. Позвольте обращению к информации, давая шанс определить ожидаемые уровни риска и доходность инвестиций, не гарантируйте успех, но это не может не помогать принять более разумные решения. Еще один плюс информации для инвесторов состоит в том, что это может обеспечить инвестора против нежелательных последствий неправильной интерпретации фактов, предлагаемых продавцом финансового инструмента.

Для инвесторов есть также проблема качества информации. Так же, как все другие товары и услуги, информация и советы по инвесторам могут быть лучше или хуже.

Информация для инвесторов может быть разделена на пять типов, каждый из которых рассматривает одну из важных сторон процесса инвестиций:

Таблица 1 – Информационное поле принятия инвестиционных решений

Состояние информационного поля принятия решений	Характеристики
Достаточно ясное видение будущего	Можно идентифицировать единственное стратегическое направление развития и оценить вероятностное распределение результата с учетом изменений во внешней среде. Отсутствие факторов неопределенности. Наличие опыта реализации подобных проектов
Просчитываемая альтернативность	Наличие небольшого количества факторов неопределенности. Можно идентифицировать несколько альтернативных вариантов развития компании с указанием на качественном уровне влияния факторов неопределенности. Есть опыт реализации проектов по конкурентам или компаниям связанной группы
Множественность исходов	Преобладание факторов неопределенности. Рыночная среда допускает множество различных положений компании в будущем, которые не могут быть оценены вероятно. Нет прошлого опыта
Неопределенность	Множество трудно идентифицируемых факторов внешней среды, с возможностью взаимного влияния создают неопределенность в развитии компании. В динамичном дискретном рассмотрении компания будет находиться в одном из трех вышеназванных состояний

1. Экономическая и общая политическая информация. Дает общий фон, и также фактический материал для того, чтобы предсказать тенденций в экономике, политике и социальной сфере в весах страны и целого мира. Такая информация необходима для всех инвесторов, поскольку она лежит в основе оценки окружающей среды, в которой приняты решения.

2. Информация об условиях в структуре отделения или компании. Дает фактическую картину и ожидаемые данные по его развитию. Этот тип информации используется инвесторами для оценки курса дел в структуре отделения или компании. Поскольку эта категория информации принадлежит компании, насколько это является самым ценным, прежде всего, инвестициям в действие, связи и варианты.

3. Информация о различных финансовых инструментах. Обеспечивает данные для того, чтобы они предсказали поведение других ценных бумаг (кроме действий, связей и вариантов), и также различные инвестиции в реальные активы.

4. Информация о ценах. Содержит действующие расценки цен на различные финансовые инструменты, в особенности ставки ценных бумаг. Эти расценки обычно сопровождаются статистическими данными по динамике цен этих инструментов в последнее время.

5. Информация из стратегии отдельных инвестиций. Состоит из потока рекомендаций к случаю вариантов инвестиционной стратегии или относительно отдельных операций с финансовыми инструментами.

Информационное обеспечение инвестиционной деятельности должно представлять собой четко проработанную систему, которая будет отвечать всем требованиям к экономическим системам в целом. Следует отметить, что системный подход к информационному обеспечению инвестиционной деятельности впервые представлен в данной работе. Ранее в субъектах Российской Федерации на административном и научном уровнях прорабатывались лишь отдельные его элементы.

Система информационного обеспечения – это логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы, создаёт ценность и выдает результат. Управляющая информация входит в блок сверху, в данном случае нами выделено правовое и методологическое обеспечение [4].

Система информационного обеспечения инвестиционной деятельности региона должна включать следующие элементы:

1. Информационные ресурсы в традиционной печатной и электронной формах: собственные, создаваемые в странах СНГ; заимствованные из других стран, в том числе Европы, США; интернет-ресурсы.



2. Инструменты навигации по мировым информационным ресурсам: библиотечные каталоги, указатели, электронные каталоги, поисковые системы; базы и банки данных информационных служб.

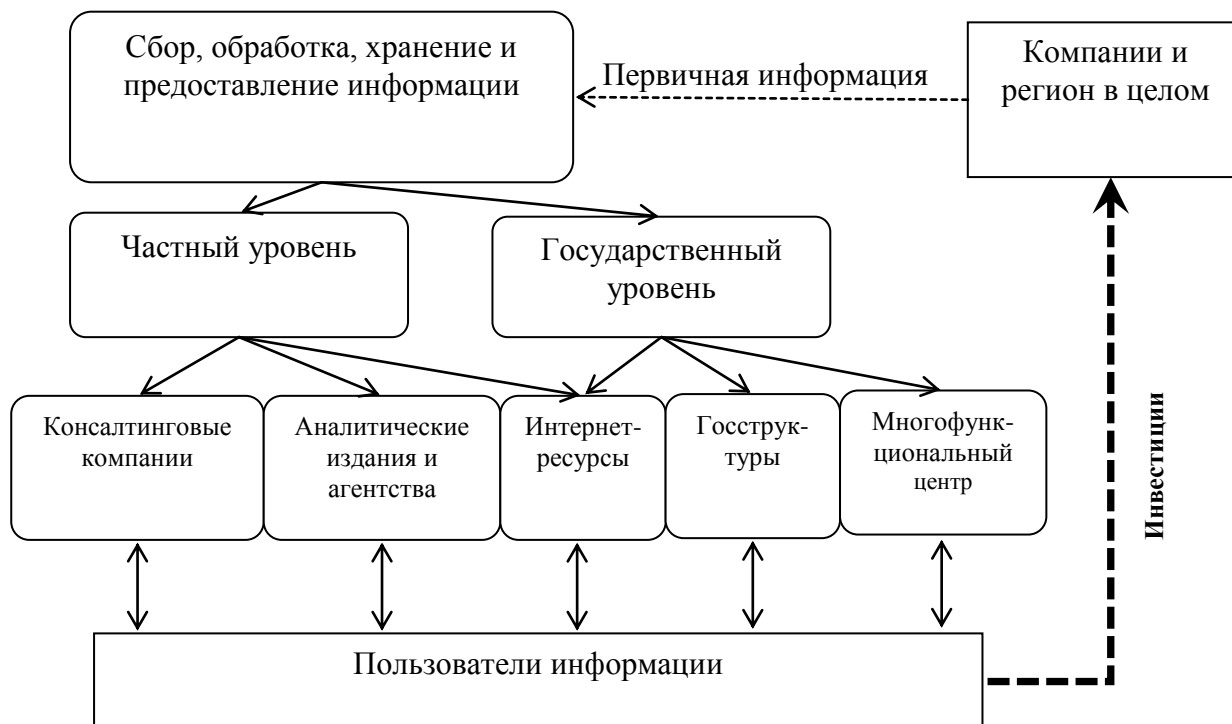
3. Организационные элементы: национальные информационные центры и библиотеки; генераторы и координаторы информационных ресурсов, включая специализированные, научные и образовательные структуры, а также издательства экономической литературы; информационные службы и центры, выполняющие функции информационного обслуживания во всем регионе (библиотеки, подписные агентства, книгораспространительские фирмы и т.п.); региональный центр-координатор.

4. Систему оценки основных направлений инвестирования в мире и в регионе для объективной ориентации в информационном пространстве и целесообразного финансирования проектов.

5. Правовое и методическое обеспечение на законодательном и методическом уровнях, обеспечивающее формирование единого информационного пространства региона.

6. Техническое и технологическое обеспечение, обеспечивающее как информационный обмен внутри региона, так и доступ к мировым информационным ресурсам, работу в Интернет - пространстве.

Модель, показанная на рисунке 3, разработана с учетом методики построения эффективной системы информационного обеспечения инвестиционной деятельности, где центральным фактором эффективности является взаимодействие всех элементов системы.



**Рисунок 3 – Предлагаемая модель функционирования системы информационного обеспечения инвестиционной деятельности**

Недостаток информационного обеспечения инвесторов в Орловской области можно компенсировать созданием Единого Инвестиционного Портала. Это поможет максимально облегчить работу инвестора по сбору необходимой информации, а так же непосредственно предоставить все имеющиеся в области инвестиционные проекты. Кроме того, аналогичные порталы созданы и эффективно используются во многих других областях.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бутенин, А.В. Составляющая успеха. Информационные механизмы государственной инвестиционной политики [Текст] / А.В. Бутенин // Строительство и городское хозяйство.- 2009. – № 91. – С. 11.

2. Волосов, А.И. Направления формирования инвестиционной региональной политики [Текст] / А.И. Волосов, К.В. Стефанков // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург) – 2006. - №11/2 – С. 45-54.

3. Гуренков, М.Ф. Методика оценки инвестиционного климата Российской Федерации и ее использование в процессе привлечения иностранных инвестиций в области и отрасли промышленности. [Текст] / М.Ф. Гуренков. – М., 2008. – 186 с.

4. Мамаженко, Д.В. Использование PR-технологий органами власти для работы с малым бизнесом (на примере города Краснодара) [Текст] / Д.В. Мамаженко // Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста. Материалы междунар. научно-практ. конференции. Сборник статей / Под ред. О.В.Иншакова, Г.Б. Клейнера, З.М. Хашевой, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2010. Ч. 3. – С. 137-143.

**Власов Федор Борисович**

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

E-mail: kafeim@mail.ru

**Закиров Ахнаф Исрафилович**

ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского»

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансы и кредит»

241036, г. Брянск, ул. Бежицкая, 14

E-mail: kafeim@mail.ru

---

F.B. VLASOV, A.I. ZAKIROV

**FORMATION OF EFFECTIVE SYSTEM OF INFORMATION  
SUPPORT OF INVESTMENT ACTIVITY IN REGIONAL ECONOMIC  
SYSTEMS**

*In article the control system of investment processes in regional economic systems on the basis of information support is offered.*

**Keywords:** investment activity, regional economic systems, information support

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Butenin, A.V. Sostavljajushhaja uspeha. Informacionnye mehanizmy gosudarstvennoj investicionnoj politiki [Tekst] / A.V. Butenin // Stroitel'stvo i gorodskoe hozjajstvo. - 2009. – № 91. – S. 11.

2. Volosov, A.I. Napravlenija formirovanija investicionnoj regional'noj politiki [Tekst] / A.I. Volosov, K.V. Stefankov // Vestnik Rossijskoj akademii estestvennyh nauk (Sankt-Peterburg) – 2006. - №11/2 – S. 45-54.

3. Gurenkov, M.F. Metodika ocenki investicionnogo klimata Rossijskoj Federacii i ee ispol'zovanie v processe privlechenija inostrannyh investicij v oblasti i otrasli promyshlennosti. [Tekst] / M.F. Gurenkov. – М., 2008. – 186 с.

4. Mamazhenko, D.V. Ispol'zovanie PR-tehnologij organami vlasti dlja raboty s malym biznesom (na primere goroda Krasnodara) [Tekst] / D.V. Mamazhenko // Jekonomiko-pravovye aspekty strategii modernizacii Rossii: mehanizmy obespechenija konkurentosposobnosti i kachestvennogo jekonomicheskogo rosta. Materialy mezhdunar. nauchno-prakt. konferencii. Sbornik statej / Pod red. O.V.Inshakova, G.B. Klejnera, Z.M. Hashevoj, V.V. Sorokozherd'eva. – Krasnodar: Izd-vo JuIM, 2010. Ch. 3. – S. 137-143.

**Vlasov Fedor Borisivich**

State University-ESPC

Doktor of jekonomicheskikh science, professor «Economic theory and human resource management»

302020, Orel, Naugorskoye Chaussee, 40

E-mail: kafeim@mail.ru

**Zakirov Ahnaf Israfilovich**

Bryansk state university of a name of the academician I.G. Petrovskogo

Doktor of jekonomicheskikh science, professor «Finansi i kredit»

302020, Brianskl, Begizkaia, 14

E-mail: kafeim@mail.ru

## РОЛЬ И МЕСТО ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ФИНАНСИРОВАНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

*В статье раскрываются роль и значение иностранных инвестиций в финансировании экологических инноваций, приводятся некоторые противоположные взгляды на необходимость привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, развитие новых форм финансирования инвестиций в экологические инновации и необходимость совершенствования механизма инвестирования.*

**Ключевые слова:** иностранные инвестиции, финансирование, экологизация производства, инновации, устойчивое развитие.

В настоящее время привлечение иностранного капитала является существенным фактором развития инновационной экологической деятельности. Традиционно в России финансирование капитальных вложений осуществлялось в основном за счет внутренних источников. Можно предположить, что и в дальнейшем они будут играть решающую роль, несмотря на активизацию привлечения иностранного капитала. Однако на современном этапе большое внимание уделяется привлечению внешних источников инвестиций - иностранным инвестициям в России. Вместе с тем к настоящему моменту иностранные инвесторы занимают в отношении России выжидательную позицию, которая обусловлена неблагоприятными инвестиционными условиями, невысоким рейтингом страны и высоким уровнем инвестиционных рисков.

Такое положение вызывает необходимость разрабатывать механизмы, позволяющие блокировать или, по крайней мере, ослаблять возможные нежелательные для экономики России последствия операций иностранных инвесторов. Оптимальное соотношение интересов двух сторон должно стать ключевым вопросом программы привлечения иностранного капитала.

Иностранные инвестиции важны для российской экономики не только выполнением финансовой функции, но и регулирующей функции, проявляющейся в процессе воспроизводства мирового капитала и поддержании темпов его развития в целях углубления международного разделения труда.

Выделяем распределительную функцию иностранных инвестиций, проявляющуюся в распределении мирового капитала между отдельными регионами, странами, собственниками сферами производства и видами деятельности. Развитые страны удерживают преимущественное право по объему привлекаемых инвестиций в силу стабильности политической системы, либеральной экономики, высоко уровня покупательной способности населения и внушительного размера ВВП.

Следующая функция иностранных инвестиций – стимулирующая, которая проявляется в направлении международного капитала в отрасли народного хозяйства тех стран, где уровень научно-технического прогресса, квалификации рабочей силы и других факторов производства позволяет добиться наименьших затрат при изготовлении продукции и услуг. То есть благодаря данной функции, происходит углубление международного разделения труда, а также ее составляющих элементов: международной специализации и кооперации производства, что, в свою очередь, стимулирует производство недорогой и качественной продукции и ведет к росту мирового ВВП.

И еще одна – индикативная функция иностранных инвестиций, проявляющаяся в фиксации движения международного капитала через систему сбора статистической информации по всему миру и публикации соответствующих докладов и отчетов для выработки рекомендаций по регулированию рынка иностранных инвестиций (например, выработка рекомендаций и подготовка прогнозов для стран по государственному регулированию рынка капиталов такими организациями, как ЮНКТАД или МВФ).

В современных условиях финансового кризиса справиться с финансированием проектов благодаря иностранным инвестициям становится все сложнее по ряду причин, среди которых можно выделить наступающие макроэкономические изменения сил на международной арене, смещение центров тяжести в интернациональных воспроизводственных ядрах в сторону стран АТЭС и микроэкономические – недостаток комплексного управления программами модернизации промышленных предприятий, отставание в развитии инновационного и экологического мышления управленческого аппарата, отсутствие возможности сокращения издержек на всех стадиях производственного процесса и др. Достигнуть основной цели, стоящей перед российской экономикой, – обретения нового качества развития, обеспечивающего повышение эффективности и конкурентоспособности материального и интеллектуального производства, высокие и устойчивые темпы качественного роста, невозможно без осуществления кардинальных перемен в социально-экономическом развитии на основе целеустремлённой национальной стратегии, опирающейся на программу технологической модернизации России, переходе к устойчивому развитию, поиске резервов финансирования проектов и целевых программ, новых форм привлечения иностранных инвестиций.

Важнейшей проблемой, требующей активных действий государства, является национальная конкурентоспособность, представляющая собой интегрированное свойство всей экономической системы. Эти процессы пока еще могут опираться на конкурентные преимущества России, к которым можно отнести: достаточно образованную, квалифицированную и относительно недорогую по мировым ценам рабочую силу, имеющиеся природные ресурсы, нерастраченный еще научно-технический потенциал, транзитный потенциал и реальные транспортные возможности, относительно емкий внутренний рынок. Однако перечисленные конкурентные преимущества пока не только не используются рационально, но и стремительно деградируют. В условиях постиндустриальной трансформации ядром эффективного экономического развития и модернизации российской промышленности, т.е. повышения национальной конкурентоспособности, должны выступать кластеры предприятий, внедряющие на разных уровнях экологические инновации и обладающие соответствующими финансовыми возможностями и финансовой привлекательностью.

В сложившейся обстановке целесообразным представляется переход к более органичной для современной России компромиссной модели модернизации на основе национального консенсуса и привлечения иностранных инвестиций, которое может осуществляться российскими предприятиями (реципиентами) различными способами. Основными из них являются: инвестиции в форме государственных займов Российской Федерации, образующих ее государственный долг; лизинговые кредиты; кредиты иностранных банков; коммерческие кредиты; связанные кредиты (экспортное финансирование); использование концессионной системы; эмиссия и др.

В частности, банковский кредит может быть предоставлен банком, участвующим в финансовом обеспечении приоритетной международной инвестиционной программы.

Получение кредита от коммерческой структуры осуществляется обычно под предоставление правительственных гарантий. Правительство через аффилированные организации (министерства, специально созданные фонды) выступает гарантом предприятия и выплачивает сумму кредита коммерческой структуре в случае невозврата.

При оптимизации инвестиционных потоков иностранного капитала, их целесообразно направлять либо в общий поток, в новую технику и технологии (которые уже отвечают высоким экологическим требованиям), либо в освоение и внедрение альтернативных источников энергии (сила ветра, приливов и отливов и т.д.), либо в науку и образование (НИР и НИОКР, направленные на экологизацию производства и собственно экологические инновации, то есть от идеи до разработки, производства, внедрения, конечного результата).

Экспортное финансирование (или связанные кредиты) могут использоваться предприятиями-инициаторами инвестиционных проектов с целью привлечения заинтересованных в экспорте своей продукции иностранных производителей соответствующего технологического оборудования. Такие инвестиционные проекты могут

реализовываться в рамках межгосударственных кредитных линий (российско-французская, российско-германская, российско-швейцарская и др.), которые позволяют преодолеть несоответствия между правовыми и экономическими нормами стран Запада и России.

По данной схеме российское предприятие подбирает поставщика требуемого технологического оборудования в стране, определенной в соответствии с требованиями кредитной линии, и подписывает с ним рамочное соглашение. Требования к российской стороне включают предоставление бизнес-плана, составленного в соответствии с международными стандартами, финансовой гарантии региональной администрации, письма Правительства РФ. В схеме участвуют также западный банк, финансирующий своего производителя технологического оборудования; уполномоченная страховая компания, страхующая кредит, российский уполномоченный банк, через который осуществляется рефинансирование проекта. Но описанный метод имеет свои сложности, связанные со сравнительно высокой процентной ставкой кредита, значительными издержками при страховании и обслуживании рефинансирования уполномоченным банком, в результате чего общая процентная ставка может составлять 25-30%. Кроме того, непростой задачей (для отдаленных от центра регионов) является получение письма Правительства РФ.

Еще одной перспективной формой иностранных инвестиций можно назвать концессию – сдачу в эксплуатацию на определенных условиях природных богатств, предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству или муниципалитетам. Модернизированным типом традиционной концессии – изначального соглашения между инвестором и принимающей стороной – собственником недр – является соглашение о разделе продукции. В настоящее время в России действует три Соглашения о разделе продукции: «Сахалин-1», «Сахалин-2» и Харьгинское. Такой механизм иностранного инвестирования позволяет оптимально распределить доходы и риски между сторонами.

Эмиссия и размещение акций среди иностранных инвесторов предполагают, как правило, приобретение иностранным инвестором доли акционерного капитала предприятия. Продавая часть своих акций инвестору, предприятие, тем самым, продает ему часть своей собственности. При этом инвестор получает право участвовать в процессе управления созданием прибыли и определении основных направлений деловой политики предприятия.

Особое место среди способов привлечения в экономику России иностранного капитала, передовой зарубежной техники, технологии и управленческого опыта, развития экспортного потенциала РФ на ее территории являются особые экономические зоны.

Современная практика мирового хозяйства насчитывает около 30 разновидностей особых экономических зон. Виды и размеры льгот на территории особых экономических зон утверждаются непосредственно Правительством страны.

В России также наиболее распространена на сегодня такая форма организации деятельности с участием иностранных инвестиций, как предприятия с иностранными инвестициями. Эта форма, на наш взгляд, не совсем удовлетворяет интерес иностранного инвестора, так как в большинстве своем контроль остается в руках российского партнера: все позиции менеджмента, организации производства и другие параметры функционирования. То есть, российскому предпринимателю важно получить от иностранного инвестора как можно больше конкретных активов, лучше в денежной форме, а распорядиться этими активами эффективно он зачастую не в состоянии.

В настоящее время влияние зарубежного капитала на экономическое положение стран-реципиентов оценивается неоднозначно. Как и во всяком явлении хозяйственной жизни, в зарубежных инвестициях можно найти и благотворное воздействие на экономику, и наносящее ей вред. Однако характер этого воздействия сильно зависит от специфических особенностей, характерных для каждой отдельно взятой страны, от направленности инвестиций. Если в некоторых случаях, присутствие иностранных инвестиций стимулирует отечественное производство, то в других случаях – совместные фирмы вытесняют отечественные фирмы с рынка.

При привлечении иностранных инвестиций всегда возникает проблематичная ситуация в отношении национальных вопросов. Противоречивые интересы иностранного

инвестора по отношению к экономике страны, в которой осуществлены инвестиции. К числу подобных проблем можно отнести трудности, связанные с валютными вопросами.

Сторонники политики привлечения иностранных инвестиций утверждают, что иностранный капитал приходит в страну в условиях относительной нехватки внутренних ресурсов и увеличивает ее инвестиционные возможности. Кроме того, его приток сопровождается внедрением новых технологий и современных стандартов ведения бизнеса, что, в конечном счете, способствует экономическому развитию страны на основе усиления конкуренции на внутреннем рынке.

Противники политики привлечения иностранных инвестиций обращают внимание на ее негативные последствия, часто наблюдаемые в странах-получателях иностранного капитала. В частности, они указывают на то, что транснациональные корпорации активно вмешиваются в законотворческие процессы в стране, склонны игнорировать ее экологическое и трудовое законодательство и полагаются, главным образом, на заграничных поставщиков. Это и проявилось в «Сахалин – 1», «Сахалин-2».

Вместе с тем мировая практика показывает, что существующие различные модели экономического развития практически невозможно реализовывать без интенсивного использования опыта зарубежных стран, его адаптации к сложившимся внутренним условиям страны-реципиента. Под опытом подразумевается не только технологии и ноу-хау, но и опыт по выработке стратегии эколого-экономического развития, в том числе и посредством прямых инвестиций из других стран.

В мире сложилось почти полное единство мнений в отношении особой роли иностранных инвестиций. Сам факт осуществления крупных инвестиций рассматривается как своего рода высокая оценка политики государства-реципиента и благоприятных перспектив его развития. Во многих развивающихся странах прямые иностранные инвестиции оказывают существенное воздействие не только на придание устойчивости экономического положения, но и на внутривнутриполитическую обстановку. Поэтому на фоне преобладания позитивных факторов всякие оговорки и негативные высказывания в отношении роли иностранного капитала отодвигаются на второй план.

В России наблюдается ограниченность рынка сбыта продукции, зачастую не соответствующего производственным возможностям, и его слишком медленное расширение, а также недостаточность прибыли для закупки дополнительных средств производства и набора рабочей силы, обучение и переобучение персонала, технического перевооружения и экологизации производства. Чтобы выйти из этого тупика, необходим внешний фактор, который, во-первых, способствовал бы расширению емкости рынка сбыта отечественных товаров, во-вторых, предоставил бы стартовый капитал для развития экологически чистого производства. Создание с помощью иностранного капитала успешно работающих предприятий может расширить совокупную емкость рынка товаров, услуг, рабочей силы и, тем самым, способствовать росту экономики с учетом ее воздействия на окружающую среду. При этом иностранные компании нередко идут на альянс с местными производителями, создавая прямые и косвенные условия для развития новых экологически безопасных производств и открывая выход на мировые рынки. Кроме того, расширение объема производства в секторе с иностранным участием, сопровождающееся подключением к нему местных субпоставщиков, вызывает цепную реакцию и способствует разворачиванию сопряженных отраслей, что очень важно для развития кластеров.

Кроме того, зарубежные инвестиции являются также важнейшим источником иностранной валюты. Импорт капитала – гораздо более выгодный для принимающей страны способ получения инвалюты, чем экспорт товаров и услуг, а в случае дефицита средств на разведку в геологии, на эксплуатацию экологически опасных объектов зачастую являются единственным реальным источником. При импорте капитала страна принимает инвалюту, но ничего взамен немедленно не отдает. Именно такая особенность зарубежных инвестиций позволяет странам с ограниченными производственными и экспортными возможностями соответственно преобразовать экономику на основе закупок на мировом рынке значительных объемов современных средств производства, в основу которых заложены экологические

инновации, за счет инвестированного зарубежного капитала и превратиться в новые индустриальные государства с высоким рейтингом экологической безопасности.

В целом важная роль экономических последствий импорта капитала состоит в его воздействие на инфляционные процессы. Иностранное инвестирование в любую сферу начинается с предоставления определенных денежных средств или займов, используемых зарубежными инвесторами на приобретение акций и других ценных бумаг, на строительство новых или скупку действующих предприятий, на реализацию инновационных проектов в принимающей стране. Казалось бы, приток денег из-за рубежа расширяет общие объемы денежной массы в сфере обращения и способствует усилению инфляции. Однако в действительности импорт капитала в денежной форме в основном увеличивает не массу денег в обращении, а предложение товаров и услуг.

Нужно отметить, что иностранные инвестиции нередко существенно сдерживают экономическое развитие. Это происходит тогда, когда зарубежные фирмы, конкурирующие на рынке определенной продукции с национальными фирмами, скупают предприятия с целью устранения конкурентов, и экономическое развитие сдерживается появлением монополии. Часто существует опасность переноса в страну (в результате импорта капитала) производств, вредных для окружающей среды, здоровья граждан (например, вынос производств металлических труб различного сечения за пределы Германии). Зарубежные инвестиции нередко используют для подрыва национальной безопасности принимающей страны, ущемляя ее суверенитет. Иностранный капитал нередко «подминает» национальный капитал, либо вытесняет его из прибыльных отраслей. Импорт капитала часто связывается с проталкиванием на рынок страны-реципиента товаров уже завершающих жизненный цикл.

Но в последние годы в странах Западной Европы в целях привлечения к экологической проблеме развивающихся стран, принята программа оказания им помощи за счет увеличения инвестиций в экологически чистые технологии, что укладывается в новую модель развития.

Оценивая практику иностранного инвестирования проектов, можно выделить его двойственное значение. Зарубежный капитал зачастую не ведет к улучшению структуры накопления и производства в принимающей стране, поскольку иностранные фирмы, руководствуясь теорией жизненного цикла продукции, переводят за рубеж преимущественно те технологии и то оборудование, которые в их стране утратили статус новейших. Таким образом, можно выделить два, имеющих противоположный характер, вида последствий влияния зарубежных инвестиций на экономическое развитие принимающей страны (табл. 1).

Таблица 1 – Последствия влияния зарубежного капитала на эколого-экономическую систему принимающей страны

Позитивное влияние	Негативное влияние
1	2
Повышает научно-технический потенциал страны (передовые экологически безопасные технологии, управленческий опыт, расширение инновационной деятельности)	Нарушение сложившихся технологических цепочек (привязка к зарубежным поставщикам оборудования, увеличение доли низкотехнологичных производств в случае нарушения интересов государства)
Увеличивает налоговые поступления в бюджеты всех уровней	Эксплуатация природных и экологических ресурсов (с целью сохранения своих природных запасов), несоблюдение экологического и трудового законодательства
Увеличивает эффективность промышленного производства	Захват наиболее привлекательных национальных рынков в отраслевом и региональном масштабе
Ускоряет процесс адаптации отечественных предприятий к мировым требованиям рыночных финансово-экономических отношений	Скупка предприятий с целью устранения конкурентов (сдерживание экономического развития, появление монополии)
Ресурсосберегающие технологии, вторичное использование сырья обеспечивает ресурсосбережение в производственной сфере	-
Способствует созданию новых рабочих мест в национальной экономике (использует местные кадры)	Перенос в страну (в результате импорта капитала) производств, вредных для окружающей среды, здоровья граждан

Продолжение таблицы 1

1	2
Дает импульс реструктуризации экономики (в условиях ограниченности внутренних источников)	Иностраный контроль над наиболее прибыльными и стратегически важными предприятиями принимающей страны
Содействует развитию отраслей экономики, а также отсталых и депрессивных регионов	Снижение степени управляемости национальной экономикой в целом, либо отдельных производственных комплексов региона
Повышает экспорт и конкурентоспособность продукции	-
Улучшает международный имидж принимающей страны	-

Анализируя все возможные последствия влияния иностранного капитала на социально-эколого-экономическое развитие страны в целом можно выделить:

- во-первых, положительное его влияние на экономику предприятия, региона, в конечном итоге страны в целом. Иностранное вливание прямо или косвенно ведут к созданию лучших возможностей именно для предприятий с иностранными инвестициями;

- во-вторых, отрицательное влияние выражается в вытеснении предприятиями с иностранными инвестициями всех прочих (отечественных). Это ведет к изменению количественного и отраслевого состава производственного комплекса в ущерб приоритетам развития как региона, так и общенациональным интересам.

Не следует также забывать, что иностранные инвесторы, принимая решение о вложении своих средств в то или иное предприятие, в ту или иную отрасль, вид деятельности и, наконец, в определенную страну, преследуют свои цели, которые могут соответствовать национальным интересам страны-получателя или же противоречить им (табл. 2).

Таблица 2 – Основные цели зарубежного инвестирования в экономику страны-реципиента

Положительные	Отрицательные для страны-получателя
Доступ к новым рынкам в целях увеличения доли компании в рыночном обороте	Приобретение высокорентабельных предприятий по низким ценам с целью получения дополнительных доходов от последующей продажи этих предприятий
Диверсификация производства с целью снижения издержек	Проведение ложных переговоров для улучшения своих позиций
Использование новых профессиональных знаний и навыков в целях развития собственного производства	Производство низкокачественной продукции в странах, где стандарты качества продукции четко не определены или не приняты совсем
Сокращение издержек производства продукции за счет снижения себестоимости продукции через экономию затрат на сырье, рабочую силу, энергию, землю и транспорт	Пребывание инвестора в стране, пока действует преференциальный режим, затем, свернув производство по истечении льготного периода, перемещение на новое место
Увеличение прибыли за счет использования трансфертного ценообразования, умеренного налогообложения и т.д.	Экономия затрат на условиях труда, где законодательство в области охраны труда не до конца разработано, а работники готовы трудиться в неблагоприятных и тяжелых условиях
Инвестиционное сотрудничество с местными инвесторами и предпринимателями	Нерациональная структура инвестиций, связанная с доступом к ограниченным ресурсам, сырью

Таким образом, из таблицы 2 видно, что распространение иностранного инвестиционного влияния на национальную эколого-экономическую систему носит диффузный характер. Сущность диффузного характера распространения такого иностранного инвестиционного влияния определяется оказанием влияния при осуществлении инвестиций на изменение внешней среды и трансформации инвестиционного пространства, а также на деятельность производственных предприятий, составляющих национальную экономику. Необходимо отметить, что при проведении оценки роли и значения иностранного капитала встает вопрос об экономическом суверенитете стран-реципиентов зарубежных инвестиций. Как свидетельствует мировой опыт, государства-



реципиенты всегда оказываются не равными по своей экономической силе и преследуемых интересах, что сужает возможности правовой защиты национальных интересов.

Исходя из опыта зарубежных стран, можно констатировать, что приток иностранных инвестиций будет оказывать наиболее положительное влияние на развитие страны в том случае, если ее власти имеют собственную сильную экономическую политику и привлекают зарубежные инвестиции в соответствии с ее приоритетами. Там, где государство отстраняется от управления своим экономическим развитием, уступая его ТНК, поступление иностранных инвестиций не обеспечивает качественно высокий и стабильный рост и часто приводит к снижению национального суверенитета. Важное значение в структуре привлекаемого иностранного капитала играют материальные и нематериальные активы долгосрочно характера, направляемые в экологические инновации, которые, в свою очередь, сами являются драйверами технологического прорыва и перехода к экологизированному постиндустриальному технологическому способу производства [1]. Столкнувшись с вызовом со стороны государства и общества, всех других заинтересованных сторон в развитии экологоориентированной экономики, предпринимательские круги стали менять свое экономическое поведение и взгляды на повышение эффективности производства на базе совершенствования механизма инвестирования экономических инноваций.

Становится востребованной разработка механизма инвестирования инноваций с учетом особенностей современного типа развития экономики, дефицита финансовых и материальных средств, противоречий в интересах общества и природы, экологии и экономики.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Яковец, Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций [Текст] / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2001. – 346 с.

**Сизова Ирина Юрьевна**

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Мировая экономика и статистика»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-74

E-mail: meis@ostu.ru

---

I. YU. SIZOVA

### **THE ROLE OF FOREIGN CAPITAL FUNDING FOR ENVIRONMENTAL INNOVATION**

*The article describes the role and importance of foreign investment in financing environmental innovations and some opposing views on the need to attract foreign investments into the Russian economy, the development of new forms of financing for investments in environmental innovation and the need to improve the mechanism of investing.*

**Keywords:** *foreign investment, financing, the greening of production, innovation and sustainable development.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Jakovec, Ju.V. Globalizacija i vzaimodejstvie civilizacij [Tekst] / Ju.V. Jakovec. – М.: Jekonomika, 2001. – 346 s.

**Sizova Irina Yurievna**

State University-ESPC

Doctor of economic Sciences, Professor, head the Department «World economy and statistics»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-98-74

E-mail: meis@ostu.ru

# НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 657.47

А.П. БАРХАТОВ

## **РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье раскрыты основные функции, принципы и цели управленческого учета, факторы, влияющие на него. Особое внимание уделяется необходимости применения методов управленческого контроля в условиях роста количества фирм - конкурентов, возникновения и внедрения новейших технологий, что приводит к усложнению хозяйственной жизни.*

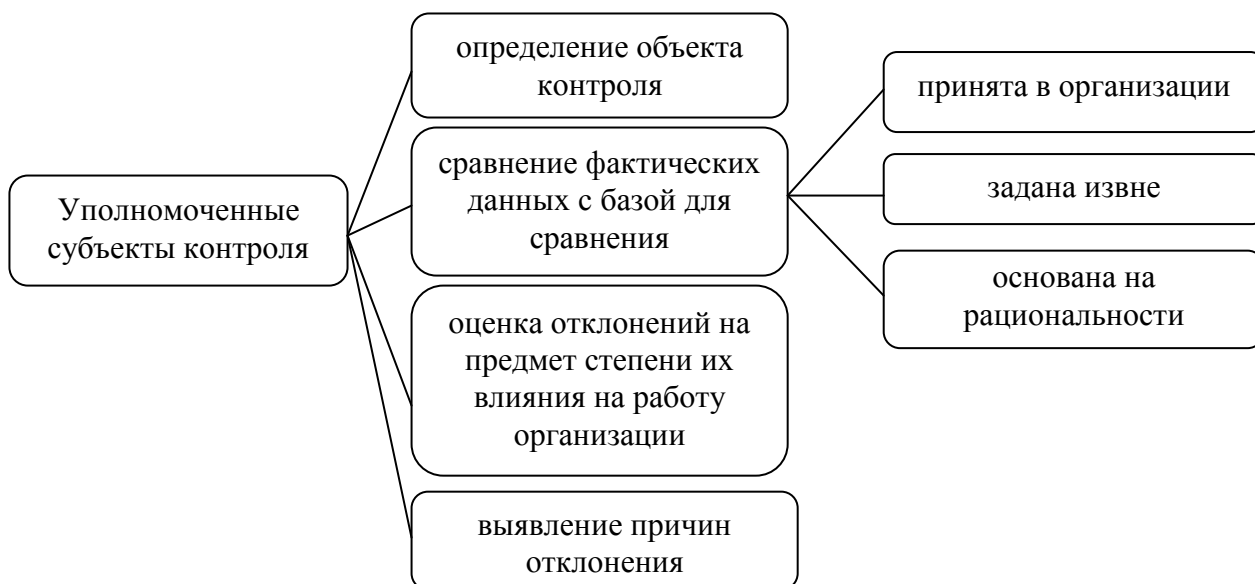
**Ключевые слова:** управленческий учет, контроль, организация.

В настоящее время управленческий контроль на предприятиях является основой на всех уровнях управления. Осуществление эффективного управленческого контроля является залогом успешной деятельности организации.

Значительные изменения и развитие производственных технологий обусловили усложнение системы управления коммерческих предприятий. В настоящее время возникла необходимость в разработке и применении системы управленческого контроля затратами [2].

В целях сокращения затрат в процессе разработки продукции, улучшения показателей деятельности предприятие обновляет ассортимент продукции, совершенствует систему управления, улучшает технологии.

Под управленческим контролем понимают осуществление уполномоченными субъектами предприятия ряда действий (рис. 1).



*Рисунок 1 – Функции субъектов управленческого учета предприятия*

Целью управленческого контроля является обеспечение максимальной прозрачности деятельности предприятия для принятия эффективных решений. В понятие информационной прозрачности входит степень управляемости объекта. Имеется ввиду состояние и действие объекта в определенный период времени [1].

Адекватное восприятие объекта управления и осуществление им успешной деятельности становится возможным при условии отсутствия информационной прозрачности, а управленческая связь с ним ослабевает или теряется. По этой причине контроль имеет важное значение в процессе управления. Выделяют несколько функций контроля (рис. 2).

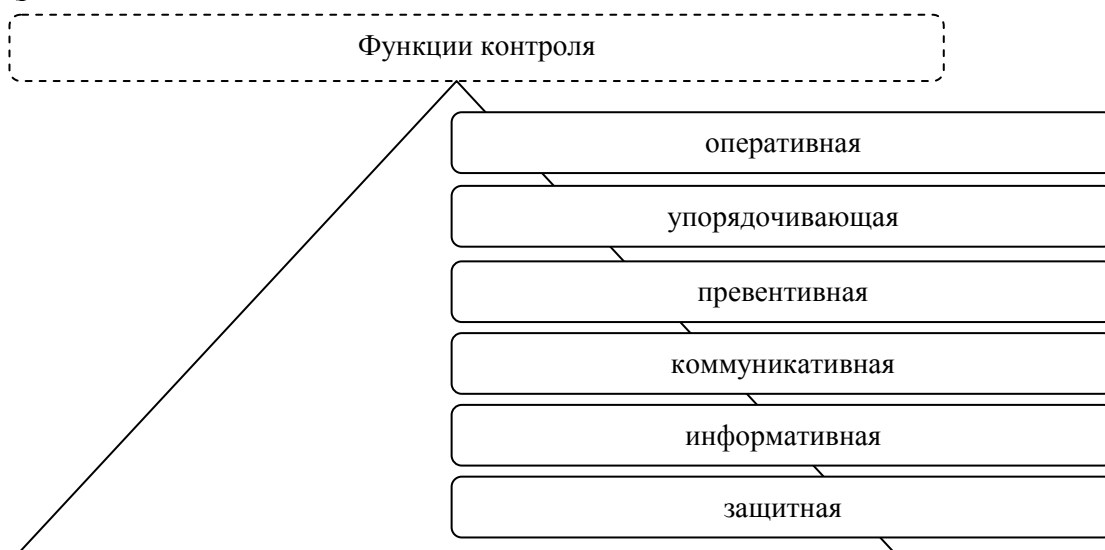


Рисунок 2 – Основные функции контроля

Внутренний управленческий контроль направлен главным образом на различные центры ответственности: службы, бригады, цехи и т.д. Для достижения целей вышеперечисленных центров ответственности ими вырабатывается стратегия. Такую процедуру называют стратегическим планированием. Оно не входит в систему внутреннего управленческого контроля. Это связано с тем, что стратегия является относительно стабильной категорией, т.к. трудности и новые возможности в процессе достижения целей возникают довольно редко. Таким образом, внутренний контроль можно охарактеризовать как процесс влияния на штат сотрудников в целях претворения стратегии в жизнь [4]. На управленческий контроль воздействует ряд факторов (рис. 3).

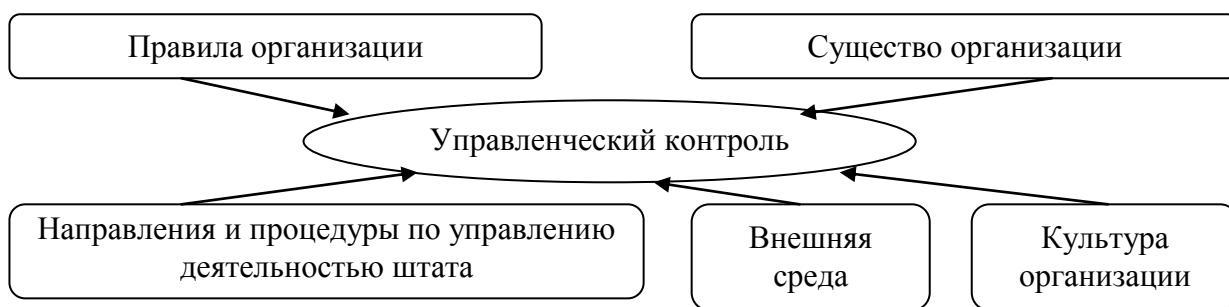


Рисунок 3 – Факторы, влияющие на управленческий контроль

Существо организации – это ее сотрудники, которые осуществляют трудовую деятельность для достижения целей.

Выделяю две системы осуществления контроля за существом организации (рис. 4).

К элементам управленческого контроля относят управление с прямой и обратной связью. В стандартах, инструкциях записаны основные направления, правила и процедуры по управлению деятельностью штата сотрудников. Они вырабатываются каждым предприятием самостоятельно.

Культура организации, правила поведения, традиции, отношения внутри коллектива являются определяющими факторами действенности системы управленческого контроля, характер которого зависит от внешней среды [3].



Рисунок 4 – Системы осуществления контроля за существом организации

На способ построения системы, внутреннего контроля влияют поставщики, заказчики, конкуренты, государственные органы и другие внешние стороны. Для осуществления ежедневного контроля руководителем низшего звена требуется аналитическая информация, формирующаяся по центрам ответственности [5].

Эффективная система управленческого контроля предполагает необходимость установления определенных целей и решения ряда соответствующих задач (рис. 5).



Рисунок 5 – Цели управленческого контроля

Необходимым условием достижения целей является реализация ряда задач, суть которых заключается в достижении основных показателей эффективности управления организацией (рис. 6).



Рисунок 6 – Задачи управленческого учета

Указанные и многие другие задачи способствуют созданию эффективной системы контроля. Результатами контроля можно считать экономию потерь.

Таким образом, исходя из того, что в современных условиях наряду с ростом конкуренции, внедрения новых технологий, растущей диверсификацией и транснационализацией бизнеса, ростом доли крупных негосударственных организаций в промышленном производстве и торговле, возникает необходимость усиления внимания к вопросам управленческого контроля. Это связано с тем, что усложнение хозяйственной жизни требует новых подходов к разработке адекватных систем, способных удержать порядок в сложных системах хозяйствования.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Карпова, Т.П. Управленческий учет [Текст] / Т.П. Карпова. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 351 с.
2. Колесников, С.Н. Инструментарий бизнеса: современные методологии управления предприятием [Текст] / С.Н. Колесников. – М.: Статус-Кво, 2011. - 343 с.
3. Медведев, М.Ю. Учетная политика [Текст] / М.Ю. Медведев. - М.: ЮрПресс, 2012. - 256 с.
4. Рыбакова, О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование [Текст] / О.В. Рыбакова. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 464 с.
5. Internet resource: <http://www.termika.ru/> / (Электронная библиотека).

#### **Бархатов Анатолий Петрович**

Российский государственный торгово-экономический университет  
Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
125993, г. Москва, ул. Смольная, д.36  
Тел.: (495) 660-19-32  
E-mail: [mail@rsute.ru](mailto:mail@rsute.ru)

---

A.P. BARKHATOV

### **THE ROLE OF MANAGEMENT CONTROL IN THE SYSTEM OF MODERN ENTERPRISE**

*In the article basic functions, principles, and objectives of management accounting, and factors affecting it. Special attention is paid to the necessity of application of methods of management control in conditions of growth of the number of competing firms, the formation and introduction of new technologies that increase the complexity of economic life.*

**Keywords:** *management accounting, control, organization.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Karpova, T.P. Upravlencheskij uchet [Tekst] / T.P. Karpova. - M.: Juniti-Dana, 2012. - 351 s.
2. Kolesnikov, S.N. Instrumentarij biznesa: sovremennye metodologii upravlenija predprijatiem [Tekst] / S.N. Kolesnikov. – M.: Status-Kvo, 2011. - 343 s.
3. Medvedev, M.Ju. Uchetnaja politika [Tekst] / M.Ju. Medvedev. - M.: JurPress, 2012. - 256 s.
4. Rybakova, O.V. Buhgalterskij upravlencheskij uchet i upravlencheskoe planirovanie [Tekst] / O.V. Rybakova. - M.: Finansy i statistika, 2009. - 464 s.
5. Internet resource: <http://www.termika.ru/> / (Jelektronnaja biblioteka).

#### **Barkhatov Anatoly Petrovich**

Russian state University of trade and Economics  
Doctor of economic Sciences, Professor of the Department «Accounting and audit»  
125993, Moscow, ul Smolnaya, 36  
Ph.: (495) 660-19-32  
E-mail: [mail@rsute.ru](mailto:mail@rsute.ru)

Е.А. ЛОСЕВСКАЯ

## КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ<sup>1</sup>

*В статье представлен анализ понятия «мониторинг». Обосновано и предложено рассмотрение мониторинга как эколого-социо-экономической системы. Выявлены составные части данной системы и определены основные задачи, а также установлены проблемы, препятствующие эффективному процессу формирования комплексной системы эколого-социо-экономического развития территорий.*

**Ключевые слова:** мониторинг, экологический мониторинг, социальный мониторинг, экономический мониторинг, комплексная система эколого-социо-экономического мониторинга.

Проблема взаимоотношений человеческого общества с окружающей средой требует неотложного решения, успешность которого определяется сейчас пониманием сути взаимоотношений экологических и социально-экономических систем, осмысление которых позволит определить пути дальнейшего развития любого самостоятельного и независимого государства [1].

На современном этапе проблемы информационного обеспечения устойчивого развития эколого-социо-экологических систем становятся определяющими для разработки научно-обоснованного подхода оценки и прогнозирования развития регионов, направленного на формирование представлений о специфике препятствий функционирования социальных комплексов [9].

Регион трактуется как открытая система, разделенная условно на три взаимодействующих подсистемы: экономическую, природную и социальную.

Нынешнее состояние эколого-социо-экономического развития любого региона как системы взаимосвязанных факторов имеет прямое воздействие на смежные сферы жизнедеятельности общества. Экологические проблемы затрагивают социальную стабильность, здоровье нации, а, как следствие, и демографию, трудовую деятельность и миграцию населения. Экономические проблемы затрагивают внутреннюю политику, уровень жизни населения, трудовую деятельность, и, как результат этого, миграцию населения. Поэтому регион необходимо рассматривать с точки зрения непрерывного взаимодействия трех структурных компонентов: экологического, т.е. природной окружающей среды, экономического, т.е. промышленно-хозяйственной деятельности региона и социального, т.е. общества.

Неустойчивое состояние социально-экономической системы России характеризуют три основные взаимосвязанные негативные тенденции: сужение процесса воспроизводства средств производства и жизненных благ (экономический спад); нарушение процесса воспроизводства естественных природных ресурсов (как органических, так и неорганических) и условий жизнедеятельности людей (определенная деградация экосистемы); сужение процесса воспроизводства населения (депопуляция) [2].

Для разработки политики социально-экономического развития регионов, на наш взгляд, необходимо значительное количество научных исследований, основанием которых служит эколого-социо-экономический мониторинг.

Термин «мониторинг» появился в XX веке в зарубежной науке, который служил для определения системы целенаправленных повторяющихся наблюдений за одним или более элементами окружающей среды в пространстве и времени. В широком смысле, мониторинг (от лат. monitor - предостерегающий) – деятельность по наблюдению (слежению) за определенными объектами или явлениями [3].

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена по проекту «Эколого-социо-экономический мониторинг, оценка и прогнозирование состояния окружающей среды территории», выполняемому ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС» в рамках государственного задания на оказание услуг в 2012 году, и финансируемому Министерством образования и науки Российской Федерации

Однако, первым кто ввел термин мониторинг в экономическую жизнь был отечественный экономист Никонов А.А., он утверждал, что «...мониторинг – это совокупность приемов по отслеживанию, анализу, оценке и прогнозированию социально-экономических процессов, связанных с реформами, а также сбор, обработку информации и подготовку рекомендаций по развитию реформы...» [4].

Антосенков Е. и Петров О. в своей статье дают определение: «...мониторинг – это оперативный сбор данных о сложных явлениях и процессах, описываемых достаточно небольшим количеством ключевых, особо важных показателей с целью оперативной диагностики состояния объекта исследования в динамике...» [5].

В Большом толковом словаре русского языка мониторинг переносится из биологии на социально-экономические процессы: «Мониторинг – система постоянных наблюдений, оценки и прогноза изменений состояния какого-либо природного, социального и т.п. объекта».

Проведя анализ даваемых трактовок понятия «мониторинг», можно заключить, что в настоящее время большинство ученых определяет мониторинг как целенаправленную, организованную и постоянно функционирующую систему необходимой статистической отчетности, сбора и анализа социально-экономической информации, проведения дополнительных информационно-аналитических обследований (опросы населения и т.п.) и оценки (диагностики) состояния тенденций развития и конкретных региональных проблем.

Далее ученые Когут А.Е., Рохчин В.С. рассматривают термин «мониторинг» в своей работе «Информационные основы регионального социально-экономического мониторинга», как взаимодействие двух систем, они дают понятие мониторинга следующим образом: «... Под мониторингом понимают систему наблюдения, оценки и прогноза экономической и социальной обстановки, складывающейся на территории...».

Термин «мониторинг» в работе «Мониторинг социально-экономического развития региона», авторами Радиной О.И., Кетовой Н.П. трактуется как: «...организованное системное наблюдение за ходом и характером качественных изменений в экономике, связанное с ее переходом из одного состояния в другое...» [6].

В большинстве регионов уже функционируют экономический, социальный, и экологический мониторинги, которые чаще всего разобщены и действуют на индивидуальной методологической основе.

С точки зрения Масалитиной Е.С.: «...экономический мониторинг - это система непрерывного сбора, изучения и оценки экономической информации хозяйствующего субъекта на всех стадиях расширенного воспроизводства с целью оценки степени реализации стратегии предприятия и принятия эффективных управленческих решений...» [7].

Что касается социального мониторинга, то его трактовка дана Буровой М.А.: «...это процесс непрерывного сбора и систематизации информации, анализ которой приводит к выработке мотивированных управленческих актов в области формирования образовательной политики региона, позволяет осуществлять прогноз, оценку результатов (на основе обратной связи) и корректировку на всех уровнях управления...» [8].

В настоящее время под термином «экологический мониторинг» понимается система наблюдения, контроля, оценки, прогноза состояния окружающей природной среды и информационного обеспечения процесса подготовки и принятия управленческих решений.

Задачей устойчивого развития региона является интеграция частных мониторингов и создание единого регионального мониторинга. Он сможет обеспечивать органы управления, субъекты хозяйствования и всё население полной информацией о жизнедеятельности людей, процессах функционирования социальной, экономической, экологической, рекреационной и политической сфер. Действенность мониторинга зависит от уровня и эффективности функционирования региональной геоинформационной системы, включающей сбор информации, её передачу с помощью современных средств связи, машинную обработку, накопление, хранение и выдачу пользователям. Отметим, что научных работ, посвященных исследованию эколого-социо-экономического мониторинга как комплексной системы, чрезвычайно мало [9]. В работе «Интеллектуальный анализ показателей эколого-социально-экономического мониторинга регионов» автор Сарычева Л.В. дает следующую трактовку: «...Под эколого-социально-экономическим мониторингом как частью системы управления региональным развитием будем понимать специально организованное целевое

систематическое наблюдение и краткосрочное прогнозирование хода важнейших эколого-социально-экономических процессов с целью их анализа, идентификации и выявления круга регулируемых факторов для подготовки и принятия решений...».

Рассмотрение мониторинга с точки зрения системы экологического, социального и экономического развития региона, является наиболее рациональным решением, так как экологическая обстановка прямо-пропорционально влияет на элементы социальной и экономической политики.

На наш взгляд, эколого-социо-экономический мониторинг или оценку следует все же понимать как часть системы управления региональным развитием основанное на сознательно сформированным, целевым, регулярным наблюдением и краткосрочное прогнозирование хода важнейших эколого-социо-экономических процессов с целью их анализа и идентификации, для подготовки и принятия решений. Эколого-социо-экономический мониторинг должен содержать определенные составляющие элементы и свойственные только ему характерные черты:

- 1) эколого-социо-экономический мониторинг это тщательный процесс, заключенный в длительные временные рамки;
- 2) эколого-социо-экономический мониторинг как система включает в себя совокупность экологических, социальных и экономических элементов;
- 3) в эколого-социо-экономическом мониторинге сбор информации происходит при разработке методов и конкретных показателей;
- 4) полученные данные в результате сбора информации обобщаются, анализируются и отражают динамику текущих процессов.

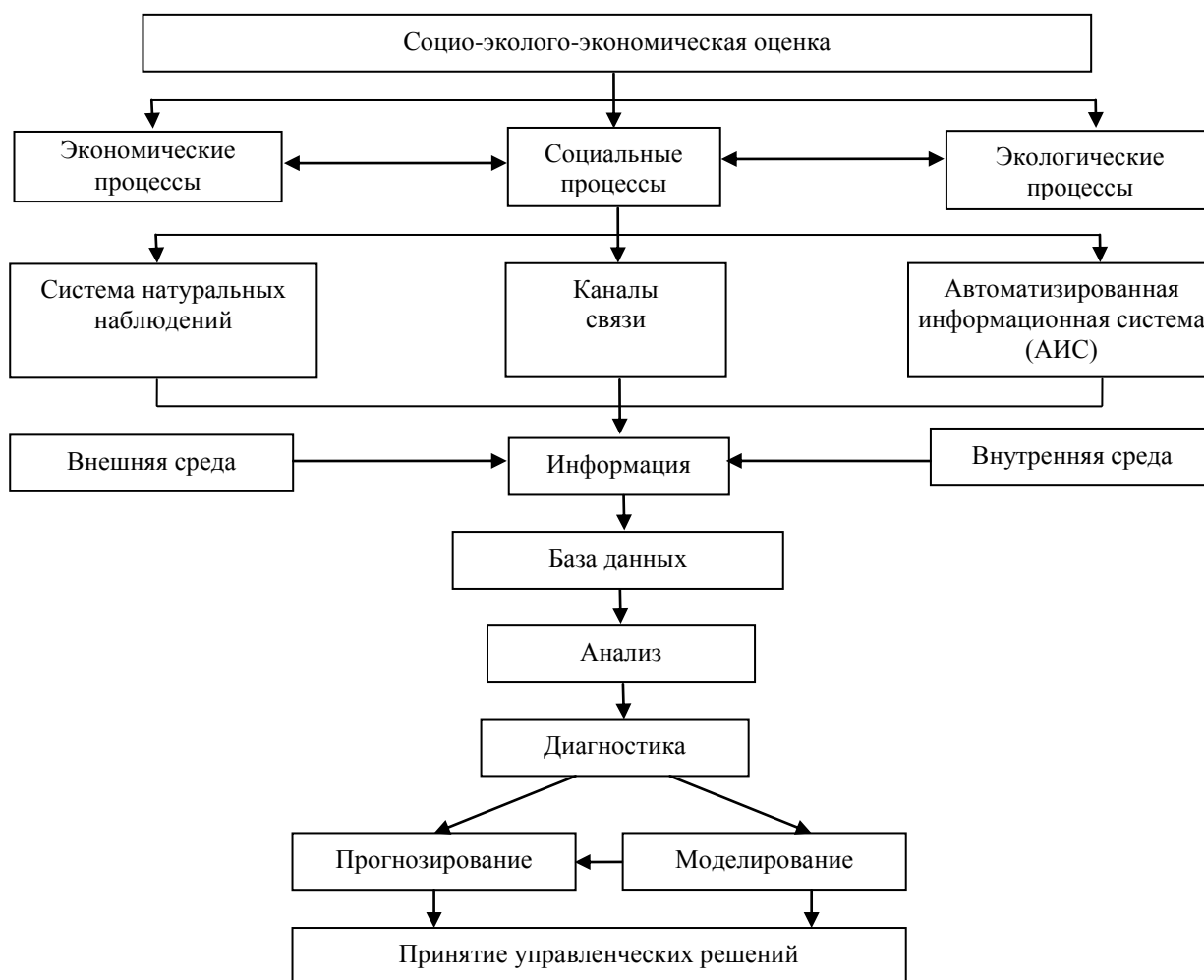
Схематически предложенные составные элементы оценки социально-экономического развития представлены на рис. 1.

Первостепенными задачами в области социо-эколого-экономической оценки являются:

- 1) совершенствование нормативной базы, регламентирующей взаимодействие федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих государственный экологический, социальный и экономический мониторинг, включая формирование фонда информационных ресурсов;
- 2) совершенствование системы показателей, создание методологии экологического, социального и экономического мониторинга Российской Федерации;
- 3) обеспечение достоверности и сопоставимости данных экологического, социального и экономического мониторинга по отдельным отраслям экономики и регионам страны;
- 4) обеспечение открытости информации о состоянии экологической, социальной и экономической обстановки.

Без использования эколого-социо-экономического мониторинга региональное управление будет мало эффективным, а, значит, будут отсутствовать оптимальные условия для улучшения состояния социо-природной среды региона. Кроме того, анализ состояния и динамики социальных и природных факторов в процессе социально-экологических решений необходим, так как благодаря ему определяются тенденции дальнейшего развития системы «человек-общество-природа» в регионе. Эффективному процессу формирующаяся комплексной системы эколого-социо-экономического мониторинга препятствует ряд проблем, к наиболее важным из них следует отнести следующие: отсутствие доступа к информации для широкого числа пользователей; отсутствие единства субъектов мониторинга; отсутствие комплексной разработанной системы показателей; проблемы достоверности данных. Наиболее значимой проблемой является отсутствие комплексной разработанной системы показателей, сущность проблемы заключается в том, что широко используемые показатели, такие как валовой национальный продукт (ВНП) и величины индивидуальных ресурсов или потоков загрязняющих веществ, не обеспечивают достаточной информации об устойчивости развития. Необходимо использовать экологическую, демографическую, социальную и отражающую развитие информацию для выработки показателей, свидетельствующих о том, способствуем ли мы своей деятельностью созданию природной, ноосферной устойчивости территории мира. Этой проблеме в последнее время уделяют внимание много учёных и общественных деятелей.





*Рисунок 1 – Составляющие элементы социо-эколого-экономической оценки*

Уровень ВВП, не учитывающий воздействие социально-экономической деятельности на окружающую среду, также даёт завышенную оценку экономического развития. Разрабатывается методология исчисления экологически скорректированного ВВП. Предполагается получить его на основе учёта издержек потребления природного капитала. Естественно, невозможно учесть влияние абсолютно всех факторов экологического характера на уровень и динамику общих агрегированных показателей социально-экономического развития, тем не менее, чрезвычайно важно учитывать те из них, которые поддаются исчислению. В дальнейшем целесообразно давать показатели национального богатства и ВВП, исчисленные с учётом и без учёта влияния экологического фактора. Их сравнение выявит остроту проблемы устойчивого развития.

С учетом приведенных недостатков можно утверждать, что существующая система мониторинга в России не даёт достаточно полного и реального объёма имеющейся информации, для обобщения ее в информационные потоки необходимые для формирования и функционирования региональной экономики, поэтому все вышесказанное еще раз свидетельствует о необходимости создания комплексной системы мониторинга.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Россинская, М.В. Мониторинг и оценка эколого-социо-экономического развития территории: монография [Текст] / М.В. Россинская [и др.]; под общ. ред. д.э.н., проф. М.В. Россинской. – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2012. – 174 с.
2. Павлов, Б.С. Социальные проблемы региона: состояние, стратегия действий [Текст] / Б.С. Павлов // Вестник Челябинского государственного университета. Сер. 8. Экономика. Социология. Социальная работа. – 2002. – №1. – С. 5-11.
3. Голиченко, О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития [Текст] / О.Г. Голиченко. – М.: Наука, 2006.

4. Шишкин, А.И. Сущность, задачи и принципы мониторинга социально-экономических процессов в регионе [Текст] / А.И. Шишкин // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2004. – № 1 (19).
5. Антосенков, Е. Мониторинг социально-трудовой сферы [Текст] / Е. Антосенков, О. Петров // Экономист. – 1998. – № 4. – С. 34-45.
6. Радина, О.И. Мониторинг социально-экономического развития региона (на примере рынка бытовых услуг) [Текст] / О.И. Радина, Н.П. Кетова. – Ростов-на-Дону: Изд-во АПСН СКНЦ ВШ, 2005. – 170 с.
7. Масалитина, Е.С. Экономический мониторинг в стратегическом управлении промышленным предприятием. Автореферат дис. к.э.н. [Текст] / Е.С. Масалитина. – Хабаровск, 2007.
8. Бурова, М.А. Социальный мониторинг как средство управления общим средним образованием. Автореферат дис. к.с.н. [Текст] / М.А. Бурова. – Саратов, 2009.
9. Россинская, М.В. Научно-методические основы мониторинга, прогнозирования и оценки устойчивого развития территориальных социоприродных систем: монография М.В. Россинская [и др.]; под общ. ред. д.э.н., проф. М.В. Россинской [Текст] / М.В. Россинская. – Воронеж: ВГПУ, 2012. – 124с.

**Лосевская Елена Александровна**

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) «Донской государственный технический университет», г. Шахты.

Аспирант

346500, г. Шахты, ул. Тверская, д.83.

Тел: 8-918-531-63-94

E-mail: kyrbatova\_ea@mail.ru.

---

E.A. LOSEVSKAJA

**COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES**

*In the article presents the analysis of the concept of «monitoring». Justified and consideration of the proposed monitoring as an environmental and socio-economic system. Identified parts of the system and identified the main tasks are problems hindering effective process of establishment of a comprehensive system of environmental and socio-economic development of territories.*

**Keywords:** *monitoring, environmental monitoring, social monitor economic monitoring, a comprehensive system of environmental and socio-economic monitoring.*

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Rossinskaja, M.V. Monitoring i ocenka jekologo-socio-jekonomicheskogo razvitija territorii: monografija [Tekst] / M.V. Rossinskaja [i dr.]; pod obshh. red. d.je.n., prof. M.V. Rossinskoj. – Shahty: FGBOU VPO «JuRGUJeS», 2012. – 174 s.
2. Pavlov, B.S. Social'nye problemy regiona: sostojanie, strategija dejstvij [Tekst] / B.S. Pavlov // Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. 8. Jekonomika. Sociologija. Social'naja rabota. – 2002. – №1. – S. 5-11.
3. Golichenko, O.G. Nacional'naja innovacionnaja sistema Rossii: sostojanie i puti razvitija [Tekst] / O.G. Golichenko. – M.: Nauka, 2006.
4. Shishkin, A.I. Sushhnost', zadachi i principy monitoringa social'no-jekonomicheskikh processov v regione [Tekst] / A.I. Shishkin // Jekonomika Severo-Zapada: problemy i perspektivy razvitija. – 2004. – № 1 (19).
5. Antosenkov, E. Monitoring social'no-trudovoj sfery [Tekst] / E. Antosenkov, O. Petrov // Jekonomist. – 1998. – № 4. – S. 34-45.
6. Radina, O.I. Monitoring social'no-jekonomicheskogo razvitija regiona (na primere rynka bytovyh uslug) [Tekst] / O.I. Radina, N.P. Ketova. – Rostov-na-Donu: Izd-vo APSN SKNC VSh, 2005. – 170 s.
7. Masalitina, E.S. Jekonomicheskij monitoring v strategicheskom upravlenii promyshlennym predpriyatiem. Avtoreferat dis. k.je.n. [Tekst] / E.S. Masalitina. – Habarovsk, 2007.
8. Burova, M.A. Social'nyj monitoring kak sredstvo upravlenija obshhim srednim obrazovaniem. Avtoreferat dis. k.s.n. [Tekst] / M.A. Burova. – Saratov, 2009.
9. Rossinskaja, M.V. Nauchno-metodicheskie osnovy monitoringa, prognozirovaniya i ocenki ustojchivogo razvitija territorial'nyh socioprirodnih sistem: monografija M.V. Rossinskaja [i dr.]; pod obshh. red. d.je.n., prof. M.V. Rossinskoj [Tekst] / M.V. Rossinskaja. – Voronezh: VGPU, 2012. – 124s.

**Losevskaja Elena Aleksandrovna**

Institut sfery obsluzhivaniya i predprinimatel'stva (filial) «Donskoj gosudarstvennyj tehnikeskij universitet», g. Shahty. Postgraduate student

346500, g. Shahty, ul. Tverskaja, d.83.

Ph.: 8-918-531-63-94

E-mail: kyrbatova\_ea@mail.ru.

С.Н. МАЛЬЧИКОВА

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*В статье рассмотрены основы формирования управленческого учета бизнес-процессов, их место в системе управления предприятием. Необходимость создания учетно-аналитической системы, которая будет учитывать особенности бизнес-процессов, протекающих в металлургии, позволять анализировать их и управлять ими с учетом перспектив развития организации. Проведен анализ существующих бизнес-процессов, на основании чего представлена структура бизнес-процессов, протекающих в металлургии. Определено место бизнес-процессов в системе управленческого учета.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, бизнес-процесс, анализ, учетно-аналитическая система, система управления предприятием

Важным условием эффективного функционирования металлургических предприятий на современном этапе развития бизнес-среды и ее неопределенности является применение современных подходов к управлению, суть которых заключается в определении деятельности организации как совокупности бизнес-процессов, выполнение которых направлено на достижение определенных измеримых результатов или продукции, удовлетворяющей потребностям внутренних и внешних пользователей. Использование процессного подхода к управлению, продиктованное международными стандартами системы менеджмента качества, приводит к смещению акцентов с управления использованием отдельных ресурсов на организацию динамических бизнес-процессов.

На основе анализа отраслевых особенностей металлургического производства в современных условиях наиболее целесообразным является применение процессного подхода к управлению бизнесом. Поэтому в учетно-аналитической системе управленческого учета металлургического предприятия важное место занимает формирование и управление бизнес-процессами, способствующее формированию качественной релевантной информации, позволяющей принимать правильные управленческие решения.

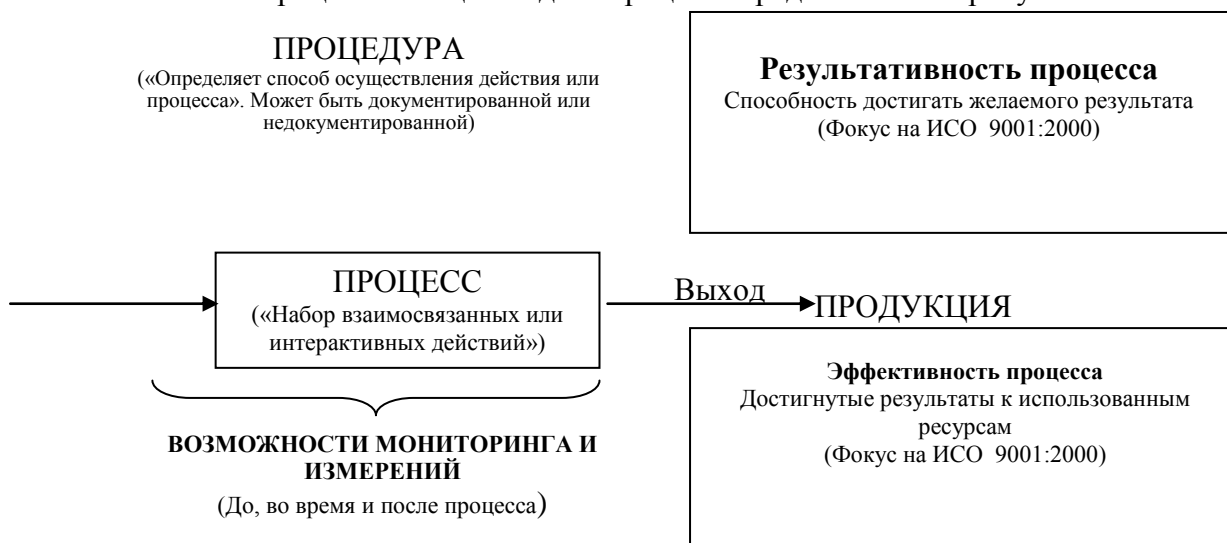
В ходе управления бизнес-процессами все материальные, финансовые, информационные потоки рассматриваются во взаимодействии. На сегодняшний день не существует единой терминологии бизнес-процесса. Понятие бизнес-процесс можно разделить на две составляющие: бизнес и процесс.

В стандарте ИСО 9004:96 определено, что любая работа выполняется как процесс. Существуют два подхода, которые определяют процесс как организацию ресурсов и как организационную деятельность.

В многочисленных источниках существуют различные толкования понятия «процесс». Так, в работе [1] «процесс – некоторая логическая цепь связанных действий, которая преобразует вход в результаты или выход». В работе [2] «процесс – последовательность исполнения операций, направленных на создание результата, имеющего ценность для потребителя». Определение по стандарту ИСО 9000:2000 звучит следующим образом: «процесс – совокупность взаимозависимых или взаимодействующих форм деятельности, преобразующих входы в выходы». К таким формам деятельности можно отнести планирование, производство, торговлю, услуги, исследование, администрирование и т.д.

Во всех этих толкованиях процесса появляются понятия «деятельность», «работа». В этом случае, целесообразно применять уже термин «бизнес-процесс» (или деловой процесс). В работе [1] «бизнес-процесс – цепь логически связанных, систематических действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта с целью достижения определенных результатов для удовлетворения потребностей внутренних или внешних потребителей».

Данное определение приближено к определению по стандарту ИСО 9000:2000. Поэтому принимается, что в процессном подходе к управлению качеством участвуют только бизнес-процессы, как процессы деятельности, поэтому под понятием «процесс» будем понимать «бизнес-процесс». Общая модель процесса представлена на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Модель процесса*

Впервые понятие «процессная ориентация» было введено М. Портером. Он выделял связь между звеньями цепи, в которой создается ценность, как главный принцип функционирования организации. Э. Деминг в процессную ориентацию ввел понятие поточной диаграммы, отражающей отношения внутри фирмы – от поставки сырья до реализации продукции – как процесс, который может быть измерен и усовершенствован как любой другой процесс [3].

Впоследствии подход на бизнес-процессы был оценен известными специалистами в области качества (Т. Девенпорт, Д. Шорт, М. Хаммер) как особо важный шаг для повышения эффективности деятельности организации. М. Хаммер ввел понятие «реинжиниринг» для описания развития организации, направленного на потребителей и основывающегося на долгосрочных бизнес-процессах.

Процессный подход к управлению предполагает не просто выделение, но и классификацию бизнес-процессов, протекающих в металлургии.

При процессном подходе к управлению предприятием необходимо провести классификацию элементов, окружающих процесс: входов, управления, ресурсов, выходов.

Классификация входов процесса заключается в определении:

- объектов, находящихся на входе в процесс;
- поставщика объектов, поступающих на входы в процесс;
- категории объектов на входах процесса.

Классификация выходов процесса заключается в определении:

- объектов, получаемых на выходах процесса;
- потребителей объектов на выходах процесса;
- категории объектов на выходах процесса.

Классификация управления процесса заключается в определении:

- объектов, которые являются носителями управляющих воздействий на процесс;
- поставщиков объектов управления;
- категории объектов управления процессом.

Классифицировать объекты, используемые в качестве ресурсов для исполнения процесса, значит определить:

- ресурсы процесса;
- поставщиков ресурсов;
- категории ресурсов (человеческие ресурсы, рабочая среда, инфраструктура).

В настоящее время не имеется общепринятой классификации процессов ни в России, ни за рубежом, и многие ученые в своих работах высказывают разные мнения о классификации процессов.

Так, за рубежом, например, в Плимутском университете (США) существует такая иерархия бизнес-процессов, при которой процессы делятся на три основные группы: «производство», «управление», «поддержка».

В Норвегии предложена такая схема процессов, по которой процессы (в соответствии с теорией Портера о цепочке ценностей) делятся на «первичные», «поддерживающие» и «развивающиеся» [1]. При этом:

а) первичные процессы – это основные процессы, создающие ценности предприятия. Эти процессы проходят через всю компанию, начиная с покупателя и заканчивая поставщиком;

б) поддерживающие (вспомогательные) процессы не создают добавленную ценность. Они обеспечивают основные процессы, так это могут быть, например, управление финансовыми или человеческими ресурсами;

в) развивающиеся процессы – это процессы, создающие цепочку ценности в основном и вспомогательном процессе через показатели нового уровня. Например, разработка новых видов продукции. В России классификация процессов также находится в состоянии разработок и поисков. Однако, проанализировав многие источники можно выделить классификацию процессов, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация процессов, протекающих в организации

№	Классификация по уровню значимости	№	Классификация по структуре взаимодействия	№	Классификация по назначению
1	Суперпроцессы	1	вертикальные	1	Основные
2	Гиперпроцессы	2	горизонтальные	2	Обеспечивающие
3	Метапроцессы			3	Процессы менеджмента
4	Субпроцессы				
5	Макропроцессы				
6	Микропроцессы				

На основе анализа существующих бизнес-процессов и особенностей металлургической отрасли производства, является целесообразным представить бизнес-процессы, протекающие в металлургии. В металлургических предприятиях участники бизнес-процесса распределяют между собой существующие действия. Бизнес-процессы металлургической организации представлены на рисунке 2.

Деятельность металлургического предприятия складывается из взаимодействия различных бизнес-процессов и подпроцессов. В современных условиях сильной конкуренции в металлургической отрасли необходимо повышать значимость, так как они позволяют добиться высокой эффективности деятельности предприятия, акцентируя свое внимание на запросах потребителей.

Управленческий учет на предприятии представляет собой не просто учетную систему, но и превращается в базовый элемент всей системы управления организацией в целом. С этой точки зрения, современный управленческий учет является интегрированной системой управления предприятием, создающей и информирующей информацией о результатах деятельности – финансовых, временных, качественных, стоимостных и т.д. – как всего предприятия в целом, так и отдельных его структурных подразделений [4, 5].

Рассматривая управленческий учет как элемент системы управления предприятием в целом, можно выделить разные точки зрения:

- управленческий учет – это часть системы учета, отделившейся от бухгалтерского и оперативного учета и не выходящая за пределы собственного учета;
- система учета, используемая при принятии эффективных управленческих решений;
- информационная составляющая системы управления;
- система внутреннего управления эффективностью деятельности организации.

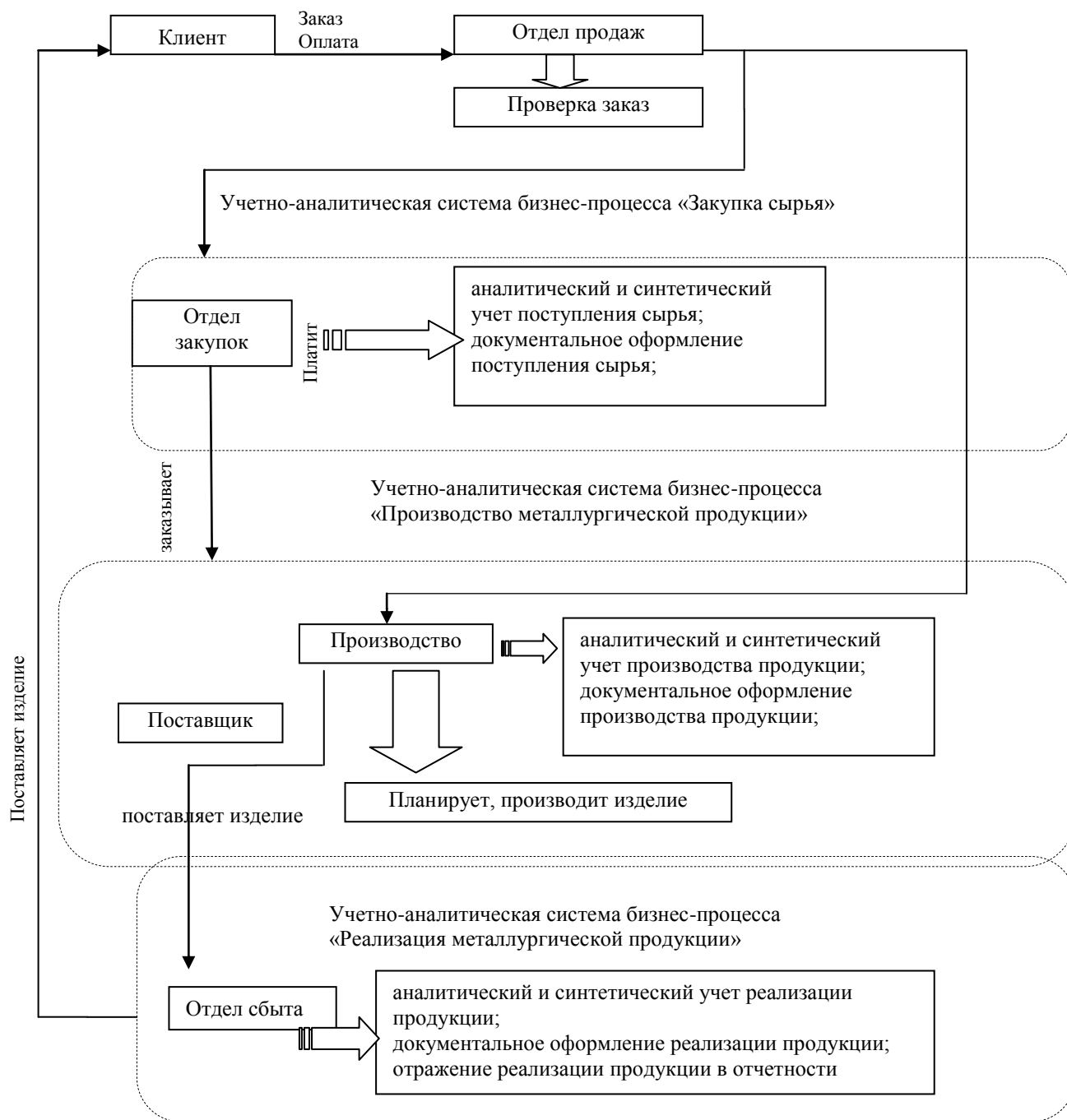


Рисунок 2 – Бизнес процессы металлургической организации

Проанализировав существующие бизнес-процессы предприятия можно сделать вывод о том, что бизнес-процессы являются одним из основных элементов, которые определяют информационную систему управленческого учета. Однако они должны рассматриваться в неразрывной связи с центрами ответственности, регламентами, результатами и оценочными показателями. Их взаимосвязь в системе управленческого учета представлена на рисунке 3.

В настоящее время важно исследование бизнес-процессов металлургической организации в разрезе учетно-аналитической системы. Исследование бизнес-процессов, их анализ, выделение их места в системе управления, совершенствование дает возможность повышения конкурентоспособности металлургической организации, повышает эффективность работы. Проводить анализ существующих бизнес-процессов, оптимизировать их, наряду с ресурсами, потребляемыми в бизнес-процессах, позволяет разработка учетно-аналитической системы бизнес-процессов.

Основные элементы системы управленческого учета

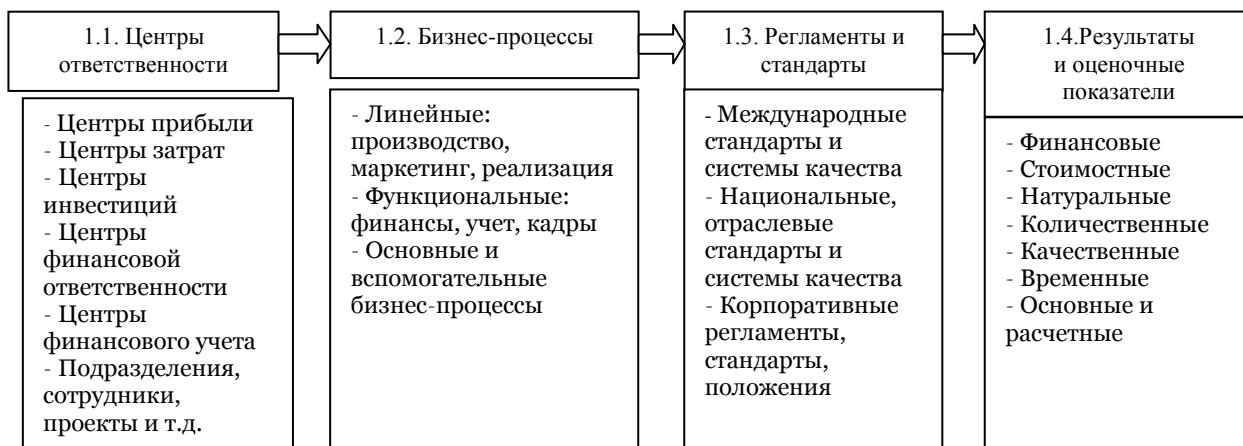


Рисунок 3 – Модель системы управленческого учета как элемента системы управления предприятии

Учетно-аналитическая система бизнес-процессов представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Составляющие учетно-аналитической системы бизнес-процессов

Для эффективного управления деятельностью металлургического предприятия необходимо создавать учетно-аналитическую систему, которая будет учитывать особенности бизнес-процессов, протекающих в металлургии, позволять анализировать их и управлять ими с учетом перспектив развития организации. Формирование учетно-аналитической системы бизнес-процессов и постоянное совершенствование элементов системы, управления ими позволяет выявлять и прогнозировать проблемы ее функционирования, а также их отражение на принятии правильных управленческих и финансовых решений [6]. Все вышеизложенное свидетельствует о необходимости формирования элементов учетно-аналитической системы бизнес-процессов (управленческий учет, анализ, аудит бизнес-процессов), с учетом специфики металлургической отрасли, так как именно учетно-аналитическая система дает системе управления при процессном подходе к управлению возможность для принятия эффективных управленческих решений и повышению конкурентоспособности металлургического предприятия.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андерсен, Бьерн Бизнес - процессы. Инструменты совершенствования [Текст] / Б. Андерсен. - М: РИА «Стандарты и качество», 2003. - 272 с.
2. Полоцкий, Ю.И. Идентификация и описание процессов [Текст] / Ю.И. Полоцкий, А.В. Виноградов // Методы менеджмента качества. – 2002. – №11. – С. 7-9.
3. Маккормик, К. Ориентация на бизнес-процессы. Есть ли она у вас? [Текст] / К. Маккормик // Стандарты и качество. – 2002. – №2. – С. 86-88.
4. Попова, Л.В. Бухгалтерский управленческий учет: нормативная база, тесты, понятийный аппарат [Текст] / Л.В. Попова. – М.: Дело и Сервис. – 2008. – 352 с.
5. Попова, Л.В. Управленческий учет и анализ затрат с практическими примерами [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, В.А. Константинов, М.Ю. Степанова. – М.: Дело и сервис, 2008.
6. Попова, Л.В. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях: учеб. пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, М.М. Коростелкин, В.А. Константинов. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 224 с.

**Мальчикова С.Н.**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: 8(910)2289279

E-mail: malchikova.sn@yandex.ru

---

S.N. MALCHIKOVA

## THEORETICAL BASES OF FORMATION OF SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING BUSINESS PROCESSES FROM THE POINT OF VIEW OF THE PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT OF METALLURGICAL ENTERPRISE

*The article considers the basis for the formation of management accounting business processes, their place in the system of enterprise management. Necessity of creation of accounting and analysis system that will take into account the peculiarities of business processes in metallurgy, allow to analyze and manage them with consideration of the prospects of development of the organization. Analysis of the existing business-processes, on the basis of which presents the structure of the business-processes in metallurgy. Definition of the place of business processes in the management accounting system.*

**Keywords:** management accounting, business process analysis, accounting and analytical system, enterprise management system.

## BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Andersen, B'ern Biznes - processy. Instrumenty sovershenstvovaniya [Tekst] / B. Andersen. - M: RIA «Standarty i kachestvo», 2003. - 272 s.
2. Polockij, Ju.I. Identifikacija i opisanie processov [Tekst] / Ju.I. Polockij, A.V. Vinogradov // Metody menedzhmenta kachestva. – 2002. – №11. – S. 7-9.
3. Makkormik, K. Orientacija na biznes-processy. Est' li ona u vas? [Tekst] / K. Makkormik // Standarty i kachestvo. – 2002. – №2. – S. 86-88.
4. Popova, L.V. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: normativnaja baza, testy, ponjatijnyj apparat [Tekst] / L.V. Popova. – M.: Delo i Servis. – 2008. – 352 s.
5. Popova, L.V. Upravlencheskij uchet i analiz zatrat s prakticheskimi primerami [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Maslova, V.A. Konstantinov, M.Ju. Stepanova. – M.: Delo i servis, 2008.
6. Popova, L.V. Formirovanie uchetno-analiticheskoy sistemy zatrat na promyshlennyh predpriyatijah: ucheb. posobie [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Maslova, M.M. Korostelkin, V.A. Konstantinov. – M.: Delo i Servis, 2007. – 224 s.

**Malchikova S.N.**

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Ph.: 8(910)2289279

E-mail: malchikova.sn@yandex.ru



## АКТУАЛИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА КАК БАЗЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

*В рыночных условиях построение оптимальных налоговых отношений на уровне хозяйствующих субъектов требует соответствующего информационно-аналитического обеспечения. В свою очередь аналитическое обеспечение принимаемых решений является главной функцией управления, основной методологической посылкой, определяющей сущность экономического анализа деятельности предприятия. Исследуя многообразные процессы и явления, происходящие в хозяйственной деятельности предприятия, экономический анализ не может не рассмотреть их во взаимодействии с налогами, являющимися необходимым условием функционирования предприятия, влияющими на тактику и стратегию финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В этой связи в статье рассматриваются концептуальные основы анализа и оценки налогообложения предприятия как аспекта экономического анализа деятельности предприятия и обосновываются методологические подходы по его выполнению.*

**Ключевые слова:** анализ, налоговый анализ, управление, налогообложение предприятия, показатели налогового анализа, методы налогового анализа.

Анализ и оценка налогообложения предприятия (налоговый анализ) является важным элементом в системе управления налогообложением. Его содержание заключается в изучении влияния налогов на финансовое положение предприятия, исследовании процессов налогообложения предприятия во взаимосвязи и взаимозависимости с различными показателями финансово-хозяйственной деятельности. Исследование налогообложения предприятия основывается на системном подходе, позволяющим обосновывать выбор схем налогового учета (налоговых режимов), способов минимизации налогов с позиций их экономической целесообразности, реализовывать на практике стратегию оптимального (в т.ч. по налогам) управления предприятием.

Любые решения в области инвестиционной, научно-технической политики предприятия, изменения ассортимента выпускаемой продукции, замены рынков сбыта и проведения других принципиальных мер требуют предвидения возможных налоговых последствий, так как такие решения затрагивают источники возникновения налоговых обязательств, т.е. юридические факты, с которыми законодатель связывает обязанность по уплате налогов. Недооценивание налоговых последствий может привести к непредсказуемым ситуациям. Однако для предприятия важно не только знать размер предстоящих налоговых платежей при возможных изменениях показателей его хозяйственной деятельности, но и сделать все от него зависящее, чтобы достичь таких экономических показателей деятельности, которые обеспечивают его оптимальное налогообложение. В этом смысле налоговый анализ выступает как своеобразный регулятор интересов производства и налогообложения. Его действия основываются на знании факторов предпринимательской хозяйственной деятельности, порождающих объекты налогообложения и как следствие налоговую базу (расчет которой подчинен властному предписанию), умении определять их влияние на величину налогов (налоговой нагрузки), что позволяет достичь оптимального равновесия между перспективой расширения налоговой базы и возникающими в связи с этим изменениями налоговых обязательств, добиться сбалансирования интересов производства и налогообложения, не нарушив при этом налогового законодательства [2].

Анализ и оценка налогообложения предприятия – это налоговый анализ на микроуровне, т.е. на уровне самого предприятия. Учитывая многоаспектное иерархически сложное содержание процесса налогообложения, его особенности в целом (императивность, законность, относительную регулярность и т.д.), можно утверждать, что анализ налогообложения на микроуровне призван оценивать эффективность налогового механизма как регулятора деятельности субъектов хозяйствования, качество самой налоговой системы, что делает его полезным для целей государственного управления налогообложением. С рассматриваемых позиций здесь может быть применима концепция налогового анализа как

органического единения двух разных видов анализа, имеющих свои особенности в методах исследования и информационной базе.

Налоговый анализ как функция управления уже зарекомендовал себя на практике. Так, например, на пофакторном анализе динамики и тенденций налогооблагаемой базы в целом и отдельных ее элементов, базируется процесс налогового планирования на макроэкономическом уровне. В системе управления налогообложением на микроуровне налоговый анализ тесно связан с другими функциональными представлениями. Он является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений, играет важную роль в подготовке информации для налогового планирования. Действенным способом уменьшения риска налоговых ошибок является включение анализа в технологию внутреннего контроля [1].

Собственникам предприятия налоговый анализ предоставляет информацию о совокупном воздействии налогов на динамику их собственных доходов, позволяет оценить эффективность налогового производства как совокупности способов, средств, технических приемов и методов, применяемых руководством предприятия для исполнения обязанности по уплате налогов. Потенциальным инвесторам необходимо оценивать доход на вложенный капитал за минусом налоговой составляющей. Государственным органам, ответственным за формирование налоговой политики, необходимо определить целесообразность внесения изменений в налоговую систему страны, с этой целью они проводят обследование налогоплательщиков, изучают влияние налогового процесса на финансовые результаты деятельности предприятия. Также в результатах анализа заинтересованы консультанты, юристы, аудиторские фирмы, защищающие по договору интересы налогоплательщиков, пресса, ассоциации и профсоюзы, оценивающие качество налоговой системы страны.

В полном объеме информацию, полученную по результатам налогового анализа, могут использовать руководители (менеджеры) предприятия. Их регулирующее воздействие в процессе управления налогами осуществляется в общем контексте управления финансами предприятия. И здесь особое значение для управления имеет изучение причинно-следственных связей в облагаемой налогами хозяйственной деятельности предприятия, позволяющее объяснить динамику налоговых обязательств (уровня налоговых изъятий), выявить факторы достижения их оптимального значения, сохранив при этом стимулы к предпринимательской деятельности и повышению эффективности хозяйствования.

Приведенные рассуждения позволяют сформулировать предмет налогового анализа. Предметом налогового анализа является информационно-аналитическое обеспечение принимаемых решений в области налогообложения предприятия. Определение объекта анализа должно основываться на трактовке налога как правовой категории.

Как правовая категория – налог это система отношений, включающая в себя ряд взаимодействующих составляющих, каждая из которых имеет самостоятельное юридическое значение. В теории права эти составляющие именуется как элементы налога или элементы налогового обязательства. В экономической и финансовой литературе элементы налогов характеризуют как надстроечные инструменты, с помощью которых осуществляется участие государства в регулировании экономики. К элементам налогообложения относятся налоговая ставка, налоговая льгота, налоговая база и некоторые другие. Использование в налоговом анализе в качестве объекта исследования налога как правовой категории (как системы отношений) позволит через его структурные элементы изучить действие налогового механизма регулирования деятельности субъекта хозяйствования, а также определить все основные взаимосвязи и факторы, дающие количественные характеристики изменений величины налоговых обязательств [1].

Однако в целом субъекта анализа должны интересовать вопросы увеличения доходов предприятия после уплаты налогов. При такой постановке вопроса налоги должны рассматриваться как фактор, воздействующий на результативный показатель, а объектом исследования должны выступать финансовые (денежные) результаты предприятия. Одновременно у аналитика появится возможность оценить воздействие налогов на результаты деятельности предприятия в соизмерении с другими факторами, выбрать наилучший путь управления всеми финансовыми ресурсами. Методика анализа и оценки налогообложения предприятия (налогового анализа) должна включать два взаимосвязанных

блока: анализ и оценку влияния налогов на результаты деятельности предприятия, анализ налогообложения предприятия в спектре отдельных (наиболее обременительных) налогов. Основной целью налогового анализа является получение наиболее информативных величин, характеризующих качество выбранных налогоплательщиком режимов, способов и приемов, предусмотренных в сфере налогообложения; отражающих степень воздействия реальных объемов налоговых обязательств на результаты деятельности, рентабельность и жизнеспособность хозяйствующего субъекта; обеспечивающих изучение процессов налогообложения предприятия по всем причинно-следственным связям (как внутренним, так и внешним).

Основными функциями налогового анализа являются: систематический контроль за соблюдением налогового законодательства: за правильностью исчисления и уплаты налогов; определение возможных финансовых последствий при внесении государством изменений в налоговую систему, увеличении или снижении числа налогов, налоговых ставок или налоговых льгот; оценка результативности мероприятий, проводимых в рамках налогового планирования; выявление факторов достижения оптимального значения величины налоговых обязательств (уровня налоговых изъятий) предприятия; подготовка и обоснование принимаемых решений в области налогообложения предприятия.

По содержанию и полноте изучаемых вопросов налоговый анализ, это тематический анализ отдельных показателей или групп показателей, отдельных отношений в области налогов и проводится, прежде всего, в целях повышения эффективности хозяйствования и соблюдения налогового законодательства. Такой анализ в ряде случаев можно рассматривать во взаимной связи с другими тематическими анализами или как часть комплексного управленческого анализа, его дальнейшее углубление. Понятие комплексного управленческого анализа относится к разным объектам управления – отдельным сторонам и сегментам деятельности и т.д. Но основной объект комплексного анализа – организация в целом. В современных условиях хозяйствования необходимо давать не только оценку результатов деятельности организации, но и глубоко изучать показатели, факторы и причины, воздействующие на обобщающие показатели. В свою очередь налоговый анализ поможет исследовать немаловажный фактор, влияющий на результативные показатели, по всем его причинно-следственным связям, что обогатит содержание комплексного управленческого анализа, обеспечит полноту и всесторонность исследования, усилит проявление системности при изучении хозяйственной деятельности предприятия. Системность анализа – важный принцип, на котором основывается современное исследование экономических явлений и процессов. Рассмотрение хозяйственной деятельности предприятия как управляемой системы, состоящей из взаимосвязанных подсистем: производства и реализации продукции, техники и технологии, среды функционирования предприятия и др., позволяет сместить аспект анализа для целей управления налогообложением в сторону таких подсистем хозяйственной деятельности, которые содержат признаки фактического и юридического характера, обуславливающие обязанность субъекта уплатить налог, и обеспечивают заданный законом режим налогообложения предприятия. Соподчинения элементов исследуемых подсистем устанавливаются через их основные взаимосвязи. Необходимо отметить, что все основные взаимосвязи в налоговом анализе формируются через объект налогообложения. Только при его наличии у налогоплательщика наступает обязанность уплаты налога (п. 1 ст. 38 НК РФ). Возникновение объекта налогообложения связано с предметом налогообложения, т.е. с реальными вещами (факторами производства) и нематериальными благами (экономическими показателями и т.п.), количественно влияющими на величину налоговой базы в той части объекта налогообложения, к которой по закону применяется налоговая ставка. Например, объектом обложения налогом на прибыль является прибыль предприятия, но налоговую базу составит не вся балансовая прибыль, а лишь часть ее, так называемая налогооблагаемая прибыль, которая может быть или больше, или меньше балансовой прибыли. Система взаимосвязанных показателей налогового анализа дает возможность руководству предприятия управлять величиной налоговой нагрузки, используя не только внешнюю по отношению к предприятию информацию, но и внутреннюю. Таким образом, положенные в основу управления налогообложением на предприятии принципы системности позволяют

последовательно осуществлять аналитическую деятельность, выявлять не использованные внутренние возможности оптимизации системы налогов, согласовывать результаты налогового анализа с результатами экономического анализа предприятия в целом.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Захарьин В.Р. Налоговый учет [Текст] / В.Р. Захарьин. – М.: РОСБУХ ГроссМедиа, 2007. – 368с.
2. Пилипенко, Виталий Алексеевич. Налоговое планирование и прогнозирование в сельскохозяйственных организациях: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 [Текст] / Пилипенко Виталий Алексеевич; [Место защиты: Орлов. гос. техн. ун-т].- Орел, 2010.- 150 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-8/1252.

**Маслова Ирина Алексеевна**

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: Tera\_27@mail.ru

**Маслов Борис Григорьевич**

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: Sb72@mail.ru

---

I.A. MASLOVA, B.G. MASLOV

### **ACTUALIZATION OF THE TAX ANALYSIS AS THE BASES OF ACCEPTANCE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS**

*In market conditions construction of optimum tax relations at a level of managing subjects demands corresponding information-analytical maintenance. In turn analytical maintenance of accepted decisions is the main function of management, the basic methodological sending determining essence of the economic analysis of activity of the enterprise. Investigating diverse processes and the phenomena occurring in economic activities of the enterprise, the economic analysis should consider them in interaction with the taxes being a necessary condition of functioning of the enterprise, influencing on tactics and strategy of financial and economic activity of the enterprise. In this connection in article conceptual bases of the analysis and an estimation of the taxation of the enterprise as aspect of the economic analysis of activity of the enterprise are considered and methodological approaches on its performance are proved.*

**Keywords:** *the analysis, the tax analysis, management, the taxation of the enterprise, parameters of the tax analysis, methods of the tax analysis.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Zahar'in V.R. Nalogovyj uchet [Tekst] / V.R. Zahar'in. – М.: ROSBUH GrossMedia, 2007. – 368s.
2. Pilipenko, Vitalij Alekseevich. Nalogovoe planirovanie i prognozirovanie v sel'skhozjajstvennyh organizacijah: dissertacija ... kandidata jekonomicheskijh nauk : 08.00.10 [Tekst] / Pilipenko Vitalij Alekseevich; [Mesto zashhity: Orlov. gos. tehn. un-t].- Oreľ, 2010.- 150 s.: il. RGB OD, 61 10-8/1252.

**Maslova Irina Alekseevna**

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Oreľ, Naugorskoe sh., 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: Tera\_27@mail.ru

**Maslov Boris Grigorievich**

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Oreľ, Naugorskoe sh., 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: Sb72@mail.ru

## ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ЧАСТИ ТРАДИЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Учет и анализ по центрам ответственности – это система, которая измеряет (оценивает) соответствие достигнутых результатов запланированным по каждому подразделению (центру ответственности), которое является самостоятельным объектом бюджетного (планового) процесса и отвечает за исполнение перечня бюджетных показателей, определяемых центральным аппаратом управления при разработке сводного плана (бюджета) предприятия на предстоящий бюджетный период. Статья отражает исторический и теоретический аспекты системы учета по центрам ответственности как одной из составляющих традиционной системы управленческого учета на предприятии.

**Ключевые слова:** центры ответственности, учет, система учета, управленческий учет, эволюция учета, бюджетирование, рентабельность инвестированного капитала, псевдоцентры прибыли.

Концепция учета по центрам ответственности была сформулирована в 1952 г. американцем Дж. Хиггинсом, является актуальной и в настоящее время ввиду ее комплексности и гибкости. Тосканской (юридической) школой бухгалтерского учета Франческо Марчи и Джузеппе Чербони был сформулирован принцип персонализации, предусматривающий, что для каждого объединения заинтересованных лиц должна быть открыта своя группа счетов, а в учете по центрам ответственности персонализация реализуется через процесс децентрализации, который предполагает передачу полномочий по принятию управленческих решений и ответственности за их последствия на уровень сегментов организации, называемых центрами ответственности.

В результате осуществления процесса децентрализации организация разбивается на ряд сегментов, каждый из которых наделяется собственными полномочиями, ответственностью и получает статус центра ответственности. Структура сегментирования зависит от распределения рисков внутри компании (рис. 1).



Рисунок 1 – Принципы выделения сегментов организации

Основной задачей организации учета по центрам ответственности является осуществление контроля и регулирования деятельности структурных подразделений организации через сравнение их эффективности.

Контроль – это процесс, дающий возможность убедиться, что фактические результаты деятельности фирмы соответствуют плановым показателям и что все запланированные цели достигнуты [1]. Контроль может быть представлен в нескольких вариациях (рис. 2).

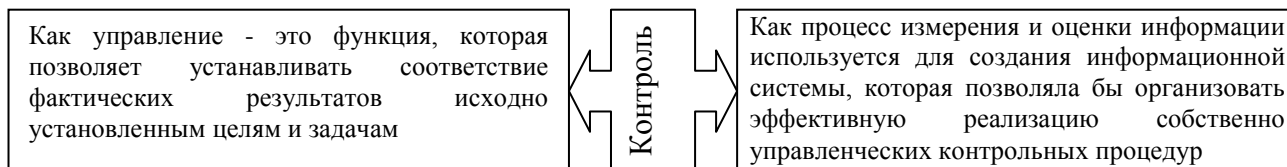


Рисунок 2 – Толкования понятия контроля

Контроль как процесс измерения и оценки информации реализуется в рамках системы управленческого учета, результатом контрольных процедур служит оперативное выявление проблем, отклонений фактических показателей от запланированных. Контроль как управление является составной частью процесса управления и состоит в организации корректирующих процедур на проблемных участках, установленных системой учета.

Развитие дивизиональных организационных структур потребовало создания новых форм внутреннего контроля. В 1960-1970-х годах эта проблема активно исследуется.

Роль управленческого учета состоит в том, чтобы действующей управленческой информационной системой эффективно выполнялась функция контроля как процесса измерения и оценки информации. Для этого в организации может быть разработана система бюджетирования, позволяющая определять прогнозные показатели и сопоставлять их с фактическими; в дальнейшем система бюджетирования может быть развита, дополнена и преобразована в систему учета по центрам ответственности. Учет по центрам ответственности – управленческая система, позволяющая контролировать эффективность реализации целей предприятия посредством наблюдения комплексных показателей деятельности структурных подразделений, сопоставления фактических показателей с плановыми, оценки веса каждого из подразделений в общий результат организации [2] (рис. 3).

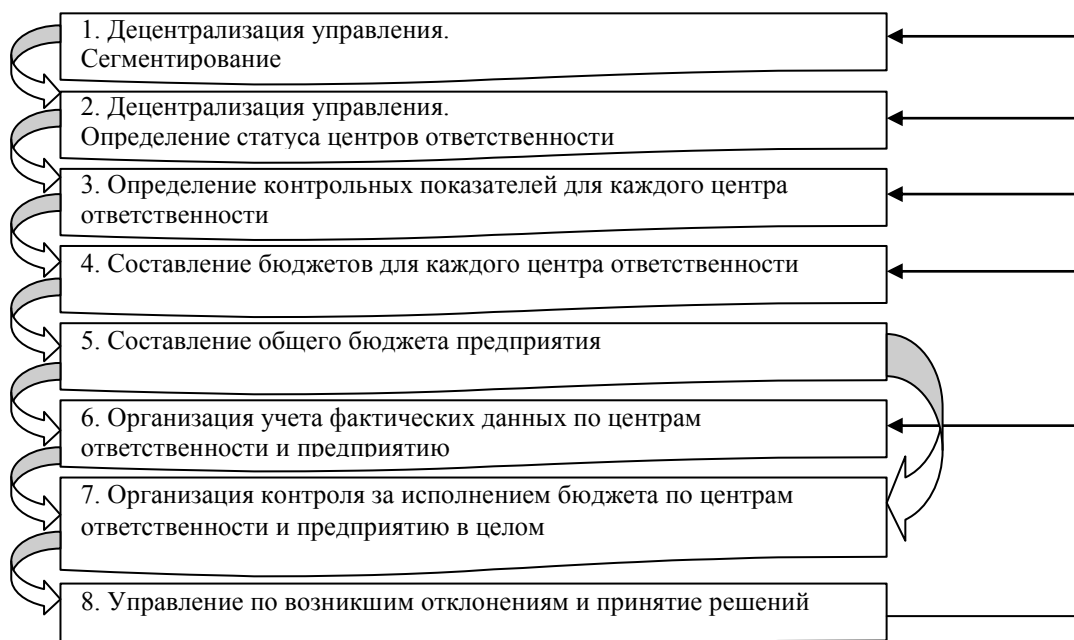


Рисунок 3 – Организация учетных работ по центрам ответственности

Задачей учета по центрам ответственности является аккумуляция затрат и доходов на уровне каждого центра ответственности с тем, чтобы отклонения от бюджетных показателей могли быть отнесены на конкретного менеджера центра. В процессе осуществления деятельности центром ответственности возникают затраты трех типов:

- затраты с прямой подконтрольностью. Это затраты подразделения как места возникновения затрат, ответственность за них несет менеджер подразделения;
- подконтрольные центру затраты других мест возникновения затрат. Функционально и территориально они «привязаны» к другим местам возникновения и отражены в их учете;
- затраты с двойной подконтрольностью. Например, материальные затраты зависят как от отдела снабжения (в части формирования фактической себестоимости приобретения), так и от производственных подразделений (в отношении их количественного расхода).

При оценке эффективности центров ответственности используются ключевые измерители такие как рентабельность продаж (ROS), рентабельность активов (ROA), рентабельность инвестированного капитала (ROI) и другие. С 1960-х годов широко применяется выведенный в начале XX в. показатель рентабельности чистых активов (Return of Investment, ROI):

$$ROI = \frac{\text{Прибыль подразделения}}{\text{Активы подразделения} - \text{Обязательства подразделения}} \quad (1)$$

Этот измеритель применяется для контроля как управленческой, так и экономической эффективности центров прибыли. При этом в оценке экономической эффективности в расчетную базу чистых активов включаются все активы, задействованные в работе подразделения, вне зависимости от их подконтрольности, а также обязательства подразделения, как контролируемые, так и не контролируемые его менеджером. При оценке управленческой эффективности в расчетной базе учитываются только те активы и обязательства, на размер которых оказывают влияние решения, принимаемые менеджером подразделения: в этом случае в состав активов обычно не включаются внеоборотные активы, дебиторская задолженность и денежные средства. Но широкое распространение показателя ROI при оценке эффективности центров инвестиций себя не оправдывает: подконтрольность активов и обязательств менеджерам таких подразделений часто является стимулом для принятия ими некорректных решений по устранению активов или отказу от их замены, а также к наращиванию обязательств с целью увеличения текущего ROI. По этой причине ряд авторов полагает, что для оценки управленческой и экономической эффективности центра инвестиций в большей степени подходит показатель остаточного дохода (Residual Income, RI):

$$RI = \text{Контролируемая сумма покрытия подразделения} - \text{Затраты на капитал} \quad (2)$$

где *Затраты на капитал* = *Чистые активы подразделения* × *Ставка процента*

Показатель остаточного дохода стимулирует менеджеров подразделений к принятию правильных решений по управлению активами, а также оценивает реальный вклад подразделения в работу компании в целом, благодаря возможности использования дифференцированных ставок процента, учитывающих риски вложения капитала как по отдельным подразделениям компании, так и внутри одного подразделения, в отношении разных управленческих решений. Кроме того, показатель остаточного дохода часто используется и при оценке управленческой и экономической эффективности центра прибыли: в этом случае может применяться ставка процента, отражающая риски инвестирования и авансирования капитала в компанию в целом, поскольку ее уровень зависит от решений высшего менеджмента, а не менеджеров подразделений. Однако использование дифференцированных ставок и в этом случае позволяет получить более достоверные результаты.

Помимо стандартного учета по центрам ответственности, в 1980-х гг. за рубежом (Япония, США) получила широкое распространение система учета по псевдоцентрам прибыли. Данное направление не является абсолютно новым для отечественных специалистов: в 1960-х гг. в СССР проводились исследования по внедрению системы внутрицехового учета доходов и расходов в рамках систем внутрихозяйственного контроля, теория и практика которого изучались и апробировались экономистами с 1920-х гг. Сутью данной учетной системы является то, что большинству сегментов организации присваивается статус псевдоцентра прибыли. Исследования, проведенные в американских компаниях в 1978 г., показали, что менеджеры, работающие в центрах прибыли, получают

большее удовлетворение, нежели менеджеры центров затрат. Очевиден вывод о том, что для повышения мотивации организационная структура должна включать, по возможности, большее количество центров прибыли [1].

Формируется концепция принципиально новой контрольно-аналитической системы, расширяющей функцию отклика в процессе контроля до деятельности по саморегулированию, – системы псевдоцентров прибыли (Pseudo-Profit Centers). Отмечают несколько общих принципов, положенных в их основу: 1) в качестве псевдоцентров прибыли выбираются не дивизиональные или функциональные структуры, а малые группы, элементы производственного процесса, локальные участки; 2) ключевым измерителем управленческой и экономической эффективности центра ответственности является условный комплексный показатель прибыли (условность его связана с тем фактом, что центр не имеет реальных возможностей воздействия на финансовые измерители, а с другой стороны, конкретный исполнитель может воздействовать на технологический процесс, изменяя его пропускную способность, время, качество); 3) контроль и принятие решений по управлению псевдоцентрами прибыли осуществлялись на основе ежедневных отчетов, составляемых по каждому центру. Таким образом, идея псевдоцентров прибыли представляла собой синтез контрольных (центров ответственности) и мотивационных систем, развивая концепции кайзен-костинга, кружков качества, вовлекая исполнителей в реализацию целей компании.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Drury Collin. Management and Cost Accounting. 4<sup>th</sup> Edition [Текст]. – International Thomson Business Press, 1996.
2. Щербакова, О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции добавленной стоимости [Текст] / О.Н. Щербакова // Финансовый менеджмент. – 2003. - № 3. - С. 46-54.

**Вандина Ольга Георгиевна**

ФГБОУ ВПО «Армавирская государственная педагогическая академия»  
Доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика и управление»  
352901, г. Армавир Краснодарского края, ул. Р. Люксембург, 159  
Тел.: (86137) 3-35-60

---

O.G. VANDINA

### **EVOLUTION OF SYSTEM OF THE ACCOUNT ON THE RESPONSIBILITY CENTERS AS PARTS OF TRADITIONAL SYSTEM OF THE ADMINISTRATIVE ACCOUNT**

*The account and the analysis on the centers of the responsibility is a system which measures (estimates) conformity of the achieved results planned on each division (the center of the responsibility) which is independent object of budgetary (scheduled) process and responsible for execution of the list of the budgetary parameters determined by the central management personnel by development of a consolidating plan (budget) of the enterprise for the forthcoming budgetary period. Present article reflects historical and theoretical aspects of system of the account on the centers of the responsibility as one of components of traditional system of the administrative account in the enterprise.*

**Keywords:** *the centers of the responsibility, the account, system of the account, the administrative account, evolution of the account, budgeting, profitability of the invested capital, the pseudo-centers arrived.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Drury Collin. Management and Cost Accounting. 4th Edition [Tekst]. – International Thomson Business Press, 1996.
2. Shherbakova, O.N. Metody ocenki i upravlenija stoimost'ju kompanii, osnovannye na koncepcii dobavlennoj stoimosti [Tekst] / O.N. Shherbakova // Finansovyj menedzhment. – 2003. - № 3. - S. 46-54.

**Vandina Olga Georgievna**

Armavir state pedagogical Academy  
Doctor of economic Sciences, associate Professor, head. the Department «Economy and management»  
352901, Armavir, Krasnodar region, St. R. Luxembourg, 159  
Ph.: (86137) 3-35-60



М.А. ВЛАСОВА

## МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ УЧЕТА ИХ ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

*В процессе определения наиболее привлекательного промышленного объекта вложения финансовых средств, потенциальные инвесторы сталкиваются с определенными трудностями, которые обусловлены недостаточной проработкой основных аспектов, касающихся оценки инвестиционной привлекательности предприятий реального сектора экономики. В статье предлагается методика построения системы репрезентативных финансовых показателей предприятий промышленности с учетом отраслевой принадлежности, применение которого позволит повысить качество принимаемых инвестиционных решений.*

**Ключевые слова:** финансовое состояние, финансовая устойчивость, промышленность, отраслевая принадлежность, инвестиционная привлекательность.

Данную методику целесообразно применять при построении рейтинга инвестиционной привлекательности промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности. Она формируется на базе показателей финансовой устойчивости с учетом отраслевой принадлежности и состоит из следующих этапов (табл. 1):

Таблица 1 – Методика построения системы репрезентативных финансовых показателей промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности

№п/п	Наименование этапа
1	Построение резульативного показателя финансовой устойчивости промышленных предприятий
2	Расчет весовых коэффициентов показателей финансового состояния промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности
3	Выделение группы репрезентативных показателей финансового состояния промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности

Рассмотрим каждый этап в отдельности.

1. Построение резульативного показателя финансовой устойчивости промышленных предприятий.

Непосредственно перед выделением группы репрезентативных показателей с учетом отраслевой принадлежности требуется сформировать систему показателей финансового состояния предприятия, при создании которой необходимо учитывать следующие требования [1, 2]:

- а) минимальное число показателей при максимальном охвате всех сторон деятельности исследуемого предприятия;
- б) максимальное использование группировок агрегированного нетто-баланса;
- в) простота расчета коэффициентов.

Система показателей должна включать в себя четыре группы относительных показателей, которые оценивают финансовое состояние предприятия с разных сторон: показатели результатов работы предприятия; показатели деловой активности; показатели финансовой устойчивости; показатели платежеспособности предприятия.

1. Расчет относительных показателей результатов работы предприятия. Под ними понимается система показателей, характеризующих рентабельность предприятия, эффективность его хозяйственной деятельности. К ним относят следующие показатели:

- а) рентабельность активов, которая характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятие;
- б) рентабельность продаж. Она определяет, сколько прибыли от реализации получено с каждого рубля выручки предприятия;

в) рентабельность собственного капитала. Позволяет оценить эффективность работы предприятия с возможным доходом от вложения средств собственников в другие предприятия (паи, ценные бумаги) и иные финансовые инструменты;

г) рентабельность основной деятельности. Этот показатель определяет, сколько чистой прибыли получено с каждого рубля затрат на производство;

д) рентабельность инвестиций. Она отражает эффективность использования средств, инвестированных в предприятие, и используется для оценки эффективности управления на предприятии, его способности обеспечить необходимую отдачу на вложенный капитал;

е) рентабельность реальных активов. Характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля реальных активов, вложенных в предприятие;

ж) рентабельность оборотных активов. Характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля вложенных в предприятие оборотных средств.

2. Расчет относительных показателей деловой активности предприятия. Финансовое состояние предприятия непосредственно зависит от его деловой активности на рынке, от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные денежные средства. Покупка сырья предприятием приводит к увеличению производственных запасов и кредиторской задолженности, производство товаров – к росту готовой продукции, реализация изготовленной продукции – к росту дебиторской задолженности и денежных средств. Данный цикл неоднократно повторяется и в итоге сводится к платежам и денежным поступлениям. В эту группу входят следующие показатели:

а) оборачиваемость сырья и материалов. Отражает степень затоваренности сырьем и материалами. Чем меньше величина данного показателя, тем быстрее можно реализовать товарно-материальные ценности и погасить долги;

б) оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия. Она показывает, насколько быстро осуществляются взаиморасчеты с поставщиками;

в) оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия. Показывает, насколько быстро осуществляются взаиморасчеты с потребителями продукции предприятия.

3. Расчет относительных показателей финансовой устойчивости предприятия. Под финансовой устойчивостью понимается способность предприятия успешно работать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде. Показатели финансовой устойчивости предприятия характеризуют степень защищенности интересов инвесторов:

а) коэффициент финансовой независимости. Он отражает величину покрытия обязательств предприятия его собственными средствами. Данный финансовый коэффициент позволяет оценить зависимость предприятия от внешних источников финансирования, то есть возможность осуществления деятельности без дополнительного привлечения заемного капитала. С другой стороны, он показывает, насколько финансовые обязательства могут быть покрыты за счет собственного капитала;

б) коэффициент финансовой устойчивости. Данный показатель отражает соотношение собственных и заемных средств;

в) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Характеризует степень зависимости от внешних кредиторов;

г) коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. Данный показатель характеризует степень покрытия запасов собственными оборотными средствами;

д) коэффициент маневренности собственных средств ( $K_{мсс}$ ). Характеризует долю собственных оборотных средств в собственном капитале предприятия.

4. Расчет относительных показателей платежеспособности предприятия. Показатели платежеспособности предприятия позволяют определить его способность оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Данную группу формируют следующие показатели:

а) коэффициент абсолютной ликвидности. Он отражает часть краткосрочных обязательств, которую предприятие сможет погасить в ближайшее время за счет денежных средств на различных счетах и в краткосрочных бумагах;

б) коэффициент срочной ликвидности. Отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия, которые оцениваются при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции. Для реальной оценки положения платежеспособности предприятия сумма дебиторской задолженности корректируется на размер просроченной дебиторской задолженности;

в) коэффициент текущей ликвидности. Показывает платежные возможности предприятия, которые оцениваются при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае необходимости прочих элементов материальных оборотных средств;

г) коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Данный коэффициент рассчитывается в зависимости от значения коэффициента текущей ликвидности;

д) доля задолженности перед банком в валюте баланса предприятия;

е) доля денежных средств в валюте баланса предприятия;

ж) доля чистого потока денежных средств в объеме выручки от реализации. Рассматриваемый коэффициент характеризует движение денежных потоков предприятия и является одним из факторов, оказывающих влияние на способность предприятия незамедлительно погашать краткосрочные обязательства.

Результативный финансовый показатель – это абсолютный или относительный показатель финансового состояния предприятия, который характеризует такие важные аспекты его деятельности, как платежеспособность, устойчивость предприятия, его ликвидность и т.д. Данный показатель может применяться как при финансовом анализе предприятия, так и при анализе ценных бумаг предприятия-эмитента на фондовом рынке.

Рассмотрим случай, когда субъектов экономических отношений (в частности, инвесторов) интересует уровень инвестиционной привлекательности промышленных предприятий. Иными словами, инвесторы уделяют особое внимание степени финансовой устойчивости предприятий или способности предприятий противостоять негативным тенденциям, происходящим на макро- и микроуровне. В ряде случаев в качестве результативного показателя финансовой устойчивости предприятия рассматривается коэффициент финансовой независимости. Он отражает величину покрытия обязательств предприятия его собственными средствами.

Данный относительный результативный показатель финансовой устойчивости имеет только положительные значения, стремящиеся в наилучшем случае к максимуму.

Первоначальная табличная форма финансовых показателей, характеризующих результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий (табл. 2), и результативного показателя финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности представлена в таблице 3.

Таблица 2 – Перечень показателей финансового состояния промышленных предприятий

Показатели результатов работы предприятия	Показатели деловой активности предприятия	Показатели платежеспособности предприятия
1. Рентабельность активов 2. Рентабельность продаж 3. Рентабельность собственного капитала 4. Рентабельность основной деятельности 5. Рентабельность инвестиций 6. Рентабельность реальных активов 7. Рентабельность оборотных активов	1. Оборачиваемость сырья и материалов предприятия 2. Оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия 3. Оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия	1. Коэффициент абсолютной ликвидности 2. Коэффициент срочной ликвидности 3. Коэффициент текущей ликвидности 4. Коэффициент восстановления платежеспособности 5. Доля задолженности перед банком в валюте баланса предприятия 6. Доля денежных средств в валюте баланса предприятия 7. Доля чистого потока денежных средств в объеме выручки от реализации

Таблица 3 – Финансовые показатели

Отрасль А					Отрасль В				
$a_{11}^1$	$a_{12}^1$	...	$a_{1n}^1$	$A_{1x}^1$	$b_{11}^1$	$b_{12}^1$	...	$b_{1n}^1$	$B_{1x}^1$
$a_{21}^1$	$a_{22}^1$	...	$a_{2n}^1$	$A_{2x}^1$	$b_{21}^1$	$b_{22}^1$	...	$b_{2n}^1$	$B_{2x}^1$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
$a_{m1}^i$	$a_{m1}^i$	...	$a_{mn}^i$	$A_{mx}^i$	$b_{m1}^i$	$b_{m1}^i$	...	$b_{mn}^i$	$B_{mx}^i$
Отрасль ...					Отрасль Z				
$\dots_{11}^1$	$\dots_{12}^1$	...	$\dots_{1n}^1$	$\dots_{1x}^1$	$z_{11}^1$	$z_{12}^1$	...	$z_{1n}^1$	$Z_{1x}^1$
$\dots_{21}^1$	$\dots_{22}^1$	...	$\dots_{2n}^1$	$\dots_{2x}^1$	$z_{21}^1$	$z_{22}^1$	...	$z_{2n}^1$	$Z_{2x}^1$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
$\dots_{m1}^i$	$\dots_{m1}^i$	...	$\dots_{mn}^i$	$\dots_{mx}^i$	$z_{m1}^i$	$z_{m1}^i$	...	$z_{mn}^i$	$Z_{mx}^i$

Примечания: А, В, ..., Z – отрасли промышленности; а, b, ..., z – финансовые показатели, характеризующие результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий с учетом отраслевой принадлежности; x – резульативный показатель финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности; i – номер промышленного предприятия; m – количество отчетных периодов; n – количество финансовых показателей промышленных предприятий.

2. Расчет весовых коэффициентов показателей финансового состояния промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности. Данный этап метода построения системы репрезентативных финансовых показателей промышленных предприятий, сформированный на базе показателей финансовой устойчивости с учетом отраслевой принадлежности, включает в себя две составляющие:

а) непосредственная подготовка информации для проведения анализа, основанного на выявлении эмпирических закономерностей. Методы анализа, основанные на выявлении эмпирических закономерностей, широко применяются при построении агрегированной рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности. Подготовка исходных данных для проведения анализа является важным этапом при расчете весовых коэффициентов финансовых показателей, поскольку от ее качества зависит достоверность окончательного результата анализа. Перед проведением анализа структура финансовых показателей, характеризующих результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий, и резульативного показателя финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности имеет табличную форму (табл. 4);

б) поиск зависимостей между финансовыми показателями, характеризующими результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий, и резульативным показателем финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности. Выбор метода анализа такого рода зависит от объема финансовой информации по предприятиям за отчетные периоды. Если отмечается достаточно полная выборка исходной информации, то лучше применять нейронные сети или методы нечеткой логики. При дефиците финансовой информации для ее анализа целесообразнее использовать методы математической статистики. В нашем случае рациональнее рассмотреть случай, когда имеется небольшое количество отчетных периодов представления финансовой информации по предприятиям.

Количественная мера связи между экономическими процессами и явлениями может характеризоваться соответствующим коэффициентом корреляции. Величина коэффициента корреляции между финансовыми показателями, характеризующими результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий, и резульативным показателем финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности может быть использована в качестве базы для построения весовых коэффициентов финансовых показателей промышленных предприятий:

$$r = \frac{\text{cov}(^x ПФ C_i; ^x РП_{ип})}{\sigma(^x ПФ C_i) \cdot \sigma(^x РП_{ип})}, \quad (1)$$

где r – коэффициент корреляции между финансовыми показателями, характеризующими результаты работы, деловую активность и платежеспособность

предприятий, и результативным показателем финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности;

$\text{cov}({}^x\Pi\Phi C_i; {}^x\Pi_{\text{ИП}})$  – ковариация между финансовыми показателями, характеризующими результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий, и результативным показателем финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности;

$\sigma({}^x\Pi\Phi C_i), \sigma({}^x\Pi_{\text{ИП}})$  – среднеквадратичные отклонения финансовых показателей, характеризующих результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий, и результативного показателя финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности;

$x$  – отрасль промышленности;

$i$  – финансовый показатель промышленного предприятия.

Таблица 4 – Исходный вид финансовых показателей

Отрасль А					Отрасль В				
$a_{11}^1$	$a_{12}^1$	...	$a_{1n}^1$	$A_{1x}^1$	$b_{11}^1$	$b_{12}^1$	...	$b_{1n}^1$	$B_{1x}^1$
$a_{21}^1$	$a_{22}^1$	...	$a_{2n}^1$	$A_{2x}^1$	$b_{21}^1$	$b_{22}^1$	...	$b_{2n}^1$	$B_{2x}^1$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
$a_{m1}^1$	$a_{m1}^1$	...	$a_{mn}^1$	$A_{mx}^1$	$b_{m1}^1$	$b_{m1}^1$	...	$b_{mn}^1$	$B_{mx}^1$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
$a_{11}^y$	$a_{12}^y$	...	$a_{1n}^y$	$A_{1x}^y$	$b_{11}^y$	$b_{12}^y$	...	$b_{1n}^y$	$B_{1x}^y$
$a_{21}^y$	$a_{22}^y$	...	$a_{2n}^y$	$A_{2x}^y$	$b_{21}^y$	$b_{22}^y$	...	$b_{2n}^y$	$B_{2x}^y$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
$a_{m1}^y$	$a_{m1}^y$	...	$a_{mn}^y$	$A_{mx}^y$	$b_{m1}^y$	$b_{m1}^y$	...	$b_{mn}^y$	$B_{mx}^y$
Отрасль ...					Отрасль Z				
$\dots^1_{11}$	$\dots^1_{12}$	...	$\dots^1_{1n}$	$\dots^1_{1x}$	$z_{11}^1$	$z_{12}^1$	...	$z_{1n}^1$	$Z_{1x}^1$
$\dots^1_{21}$	$\dots^1_{22}$	...	$\dots^1_{2n}$	$\dots^1_{2x}$	$z_{21}^1$	$z_{22}^1$	...	$z_{2n}^1$	$Z_{2x}^1$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
$\dots^1_{m1}$	$\dots^1_{m1}$	...	$\dots^1_{mn}$	$\dots^1_{mx}$	$z_{m1}^1$	$z_{m1}^1$	...	$z_{mn}^1$	$Z_{mx}^1$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
$\dots^y_{11}$	$\dots^y_{12}$	...	$\dots^y_{1n}$	$\dots^y_{1x}$	$z_{11}^y$	$z_{12}^y$	...	$z_{1n}^y$	$Z_{1x}^y$
$\dots^y_{21}$	$\dots^y_{22}$	...	$\dots^y_{2n}$	$\dots^y_{2x}$	$z_{21}^y$	$z_{22}^y$	...	$z_{2n}^y$	$Z_{2x}^y$
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
$\dots^y_{m1}$	$\dots^y_{m1}$	...	$\dots^y_{mn}$	$\dots^y_{mx}$	$z_{m1}^y$	$z_{m1}^y$	...	$z_{mn}^y$	$Z_{mx}^y$

*Примечания:* А, В, ..., Z – отрасли промышленности; а, b, ..., z – финансовые показатели, характеризующие результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий с учетом отраслевой принадлежности; x – результативный показатель финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности; i – номер промышленного предприятия; m – количество отчетных периодов; n – количество финансовых показателей промышленных предприятий; y – номер последнего предприятия в отрасли.

Расчет коэффициентов корреляции происходит на основе исходных данных (табл. 4). После чего составляется итоговая таблица коэффициентов корреляции между финансовыми показателями, характеризующими результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий, и результативным показателем финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности (табл. 5).

3. Выделение группы результативных показателей финансового состояния промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности. После расчета коэффициентов корреляции (табл. 5) необходимо сформировать группу из трех показателей для каждой отрасли, коэффициенты корреляции которых превышают 0,75. Данное значение было определено опытным путем и является оптимальным для рассматриваемых отраслей промышленности, так как меньшее или большее ограничение значений коэффициентов

корреляции приводит к чрезмерному либо увеличению, либо уменьшению количества репрезентативных финансовых показателей предприятий. Таким образом, в каждой группе коэффициентов выбирается один репрезентативный показатель финансового состояния промышленных предприятий.

Таблица 5 – Коэффициенты корреляции

$Ar_{1x}$	$Ar_{2x}$	$Ar_{3x}$	...	$Ar_{nx}$
$Br_{1x}$	$Br_{2x}$	$Br_{3x}$	...	$Br_{nx}$
...	...	...	...	...
$Zr_{1x}$	$Zr_{2x}$	$Zr_{3x}$	...	$Zr_{nx}$

Примечания:  $Ar_{kx}, \dots, Zr_{kx}$  - коэффициенты корреляции между финансовыми показателями, характеризующими результаты работы, деловую активность и платежеспособность предприятий, и результативным показателем финансовой устойчивости промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности;  $A, B, \dots, Z$  – отрасли промышленности;  $k = 1 \dots n$  – количество финансовых показателей промышленных предприятий;  $x$  - результативный показатель финансовой устойчивости промышленных предприятий.

И, наконец, чтобы инвестор сделал окончательный вывод относительно целесообразности вложения финансовых средств в то или иное предприятие реального сектора экономики, следует провести агрегированную рейтинговую оценку инвестиционной привлекательности промышленных предприятий с учетом отраслевой принадлежности, основанной на применении выбранного результативного показателя.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ефимова, О.В. Финансовый анализ [Текст] / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2009.
2. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011.

**Власова Мария Александровна**

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел: (4862) 45-57-54

E-mail: docent-ostu@yandex.ru

M.A. VLASOVA

### METHOD OF ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES BASED ACCOUNTING THEIR EQUIPMENT INDUSTRY

*In determining the most attractive industrial facility investment funds , potential investors face certain difficulties arising from the lack of study of the major aspects of the evaluation of investment attractiveness of the real economy .The paper proposes a method of constructing a system of representative financial indicators of industrial enterprises based on industry sector , the application of which will improve the quality of investment decisions.*

**Keywords:** financial condition , financial stability , industry , sector , investment attractiveness .

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Efimova, O.V. Finansovyj analiz [Tekst] / O.V. Efimova. – М.: Buhgalterskij uchet, 2009.
2. Kovalev, V.V. Finansovyj analiz: upravlenie kapitalom, vybor investicij, analiz otchetnosti [Tekst] / V.V. Kovalev. – М.: Finansy i statistika, 2011.

**Vlasova Maria Aleksandrovna**

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Economics and management»

302020, Orel, Naugorskoye Chaussee, 40

Tel: (4862) 45-54-57

E-mail: docent-ostu@yandex.ru

# НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 519.6

И.В. РЯБОВ

## МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ГОМОГЕННОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

*В статье рассмотрена математическая модель промышленной отрасли в условиях гомогенной институциональной среды. Результатом применения данной модели является возможность определения приоритетных промышленных отраслей.*

**Ключевые слова:** математическая модель, институциональная среда, институциональные изменения, отраслевая динамика, экономический рост.

В связи с подписанием указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», встает вопрос о необходимости разработки дифференцированной промышленной политики, направленной на стимулирование роста и развития отдельных отраслей и определения направлений по изменению структуры институциональной среды на мезоуровне. Необходимо отметить, что решение перечисленных задач не представляется возможным без использования современных методов экономико-математического моделирования [2; 3].

Первым этапом поставленной задачи является определение приоритетных промышленных отраслей, являющихся «локомотивом» экономического развития. Используя в качестве основы схему межотраслевого баланса, мы разбили объем выпуска по отраслям ( $Y_j, t$ ) на три компонента: промежуточное потребление ( $I_j, t$ ), окончательное внутренне потребление ( $C_j, t$ ) и итоговый нетто экспорт ( $X_{j,t} - M_{j,t}$ ). Агрегированный выпуск является функцией отраслевой структуры экономики, которая, в свою очередь, определяется промежуточными и итоговыми компонентами спроса [1].

$$\begin{pmatrix} Y_{1,t} \\ \vdots \\ Y_{j,t} \\ \vdots \\ Y_{J,t} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} I_{1,t} \\ \vdots \\ I_{j,t} \\ \vdots \\ I_{J,t} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} C_{1,t} \\ \vdots \\ C_{j,t} \\ \vdots \\ C_{J,t} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} X_{1,t} \\ \vdots \\ X_{j,t} \\ \vdots \\ X_{J,t} \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} M_{1,t} \\ \vdots \\ M_{j,t} \\ \vdots \\ M_{J,t} \end{pmatrix}$$

Промежуточное потребление для отрасли  $j$  определяется суммой спроса всех фирм, входящих в эту отрасль:

$$I_{j,t} = \sum_{k=1}^j Y_{j,k,t}^D = \sum_{k=1}^j a_{j,k,t} Y_{k,t}$$

где  $Y_{j,k,t}^D$  – спрос на продукцию отрасли  $j$  отраслью  $k$ ;

$Y_{k,t}$  – уровень производства в отрасли  $k$ ;

$a_{j,k,t}$  – коэффициент, вычисляются следующим образом:

$$a_{j,k,t} = \sum_i z_{k,i,t} a_{j,k,i,t}$$

где  $z_{k,i,t}$  – рыночная доля  $i$ -й фирмы, входящей в отрасль  $k$ ;

$a_{j,k,i,t}$  – коэффициент посредничества потребления фирмы  $i$  (входящей в отрасль  $k$ ) продукции отрасли  $j$ .

Вектор промежуточного потребления  $I_t$  может быть представлен следующим образом:

$$I_t = \begin{pmatrix} I_{1,t} \\ \vdots \\ I_{j,t} \\ \vdots \\ I_{J,t} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} a_{1,1,t} & \dots & a_{1,k,t} & \dots & a_{1,J,t} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{j,1,t} & \dots & a_{j,k,t} & \dots & a_{j,J,t} \\ \vdots & & \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{J,1,t} & \dots & a_{J,k,t} & \dots & a_{J,J,t} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} Y_{1,t} \\ \vdots \\ Y_{j,t} \\ \vdots \\ Y_{J,t} \end{pmatrix}$$

Итоговый объем потребления является функцией агрегированного уровня доходов в реальном времени. Итоговый объем потребления для отрасли  $j(C_{j,t})$  – это доля  $c_{j,t}$  в общем уровне доходов:

$$C_{j,t} = c_{j,t} Y_t \tag{1}$$

Реальный доход связан с реальным ВВП и это представлено суммой отраслевых номинальных объемов выпуска, умноженных на дефлятор общего уровня цен. Уровень потребления, относящийся к каждой отрасли  $j$ , кроме того, может быть записан в виде:

$$C_{j,t} = c_{j,t} \sum_{k=1}^J \frac{p_{k,t}}{\bar{p}_{t-1}} Y_{k,t}$$

где  $\bar{p}_{t-1}$  – агрегированный индекс цен<sup>1</sup>.

Вектор  $C_t$  итогового объема потребления вычисляется следующим образом:

$$C_t = \begin{pmatrix} C_{1,t} \\ \vdots \\ C_{j,t} \\ \vdots \\ C_{J,t} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} c_{1,1,t} & \dots & c_{1,k,t} & \dots & c_{1,J,t} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ c_{j,1,t} & \dots & c_{j,k,t} & \dots & c_{j,J,t} \\ \vdots & & \vdots & \ddots & \vdots \\ c_{J,1,t} & \dots & c_{J,k,t} & \dots & c_{J,J,t} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} Y_{1,t} \\ \vdots \\ Y_{j,t} \\ \vdots \\ Y_{J,t} \end{pmatrix} \tag{2}$$

Для каждой отрасли уровень объем импорта ( $M_{j,t}$ ) соответствует доле  $m_{j,t}$  в общем внутреннем спросе отрасли ( $I_{j,t} + C_{j,t}$ ). Эта доля может быть предиктором международной конкурентоспособности национальной экономики. Отраслевой нетто-экспорт определяется следующим образом:

$$X_{j,t} - M_{j,t} = X_{j,t} - m_{j,t}(I_{j,t} + C_{j,t})$$

Используя уравнения 1 и 2 мы определяем вектор нетто-экспорта ( $X_t - M_t$ ) следующим образом:

$$X_t - M_t = \begin{pmatrix} X_{1,t} \\ \vdots \\ X_{J,t} \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} m_{1,t}(a_{1,1,t} + c_{1,t} \frac{p_{1,t}}{\bar{p}_{t-1}}) & \dots & m_{1,t}(a_{1,J,t} + c_{1,t} \frac{p_{J,t}}{\bar{p}_{t-1}}) \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ m_{j,t}(a_{j,1,t} + c_{j,t} \frac{p_{1,t}}{\bar{p}_{t-1}}) & \dots & m_{j,t}(a_{j,J,t} + c_{j,t} \frac{p_{J,t}}{\bar{p}_{t-1}}) \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} Y_{1,t} \\ \vdots \\ Y_{J,t} \end{pmatrix} \tag{3}$$

Посредством подставления выражений 1, 2 и 3 в исходное выражение, мы получим следующее выражение для вектора отраслевого спроса:

$$\begin{pmatrix} Y_{1,t} \\ \vdots \\ Y_{j,t} \\ \vdots \\ Y_{J,t} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \alpha_{1,1,t} & \dots & \alpha_{1,k,t} & \dots & \alpha_{1,J,t} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \alpha_{j,1,t} & \dots & \alpha_{j,k,t} & \dots & \alpha_{j,J,t} \\ \vdots & & \vdots & \ddots & \vdots \\ \alpha_{J,1,t} & \dots & \alpha_{J,k,t} & \dots & \alpha_{J,J,t} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} Y_{1,t} \\ \vdots \\ Y_{k,t} \\ \vdots \\ Y_{J,t} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} X_{1,t} \\ \vdots \\ X_{j,t} \\ \vdots \\ X_{J,t} \end{pmatrix}$$

где  $\alpha_{j,k,t} = (1 - m) \left( a_{j,k,t} + c_{j,t} \frac{p_{k,t}}{\bar{p}_{t-1}} \right)$

<sup>1</sup>Индекс цен вычислен следующим образом  $\bar{p}_t = \frac{\sum_{k=1}^J p_{k,t} Y_{k,t}}{\sum_{k=1}^J p_{k,t} Y_{k,t}}$



Мы получим сокращенную форму нашей модели из последнего выражения, предполагая краткосрочный характер макроэкономических условий:

$$\begin{pmatrix} Y_{1,t} \\ \vdots \\ Y_{j,t} \\ \vdots \\ Y_{J,t} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 - \alpha_{1,1,t} & \cdots & -\alpha_{1,k,t} & \cdots & -\alpha_{1,J,t} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ -\alpha_{j,1,t} & \cdots & 1 - \alpha_{j,k,t} & \cdots & -\alpha_{j,J,t} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ -\alpha_{J,1,t} & \cdots & -\alpha_{J,k,t} & \cdots & 1 - \alpha_{J,J,t} \end{pmatrix}^{-1} \begin{pmatrix} X_{1,t} \\ \vdots \\ X_{j,t} \\ \vdots \\ X_{J,t} \end{pmatrix}$$

Вектор отраслевого спроса, кроме того, получен как функция параметров спроса, постоянных только в краткосрочной перспективе (но изменяющихся во времени), и экспорта (экзогенно задан). Использование данной модели позволяет определить приоритетные промышленные отрасли, при условии, что параметры социальных систем производства (устойчивых институциональных образований) в национальных отраслях заданы экзогенно.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Leontief W (1951) The structure of American economy 1919–1939, 2nd edn. Oxford University Press, New York.
2. Ocampo J.A. The quest for dynamic efficiency: Structural dynamics and economic growth in developing countries // in José Antonio Ocampo (editor), Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability, Stanford University Press, ECLAC and World Bank, Palo Alto, CA. See also United Nations (2006), World Economic and Social Survey 2006: Diverging Growth and Development, New York (Department of Economic and Social Affairs; E/2006/50/Rev.1/ST/ESA/306).
3. Рябов И.В. Влияние национальной институциональной среды на экономический рост национальной экономики на уровне отрасли [Текст] / И.В. Рябов // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – №1.

**Рябов Иван Владимирович**

Федеральная Антимонопольная Служба, г. Москва  
 Начальник отдела  
 123995, Москва, ул. Садовая-Кудринская, 11  
 Тел.: +7-926-4347456  
 E-mail: iryabov@fas.gov.ru

I.V. RYABOV

### MATHEMATICAL MODELING OF INDUSTRIAL SECTOR IN HOMOGENOUS INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

*In this paper author presenting the mathematical model of. The result of applying this model is the ability to select priority industrial sectors.*

**Keywords:** *mathematical model, institutional environment, institutional change, industrial dynamics, economic growth.*

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Leontief W (1951) The structure of American economy 1919–1939, 2nd edn. Oxford University Press, New York.
2. Ocampo J.A. The quest for dynamic efficiency: Structural dynamics and economic growth in developing countries // in José Antonio Ocampo (editor), Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability, Stanford University Press, ECLAC and World Bank, Palo Alto, CA. See also United Nations (2006), World Economic and Social Survey 2006: Diverging Growth and Development, New York (Department of Economic and Social Affairs; E/2006/50/Rev.1/ST/ESA/306).
3. Rjabov I.V. Vlijanie nacional'noj institucional'noj sredy na jekonomicheskij rost nacional'noj jekonomiki na urovne otrasli [Tekst] / I.V. Rjabov // FJeS: Finansy. Jekonomika. Strategija. – 2011. – №1.

**Ryabov Ivan Vladimirovich**

The Federal Antimonopoly Service, Moscow  
 Head of Department  
 123995, Moscow, street Sadovaya-Kudrinskaya, 11  
 Ph.: +7-926-4347456  
 E-mail: iryabov@fas.gov.ru

И.А. КОРОСТЕЛКИНА

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

*В статье рассмотрены особенности страховой деятельности, как эффективного средства по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных неблагоприятных событий. Автором рассмотрена структура финансовых ресурсов страховой организации, разработана классификация ее доходов и расходов.*

**Ключевые слова:** страхование, доходы, расходы, финансовые ресурсы.

Страхование – один из важнейших экономических институтов, который существовал в разных экономических формациях. Идея объединения заинтересованных лиц по возмещению материального (имущественного) ущерба путем его солидарной раскладки между участниками объединения возникла еще в XVIII веке до нашей эры. Страховые отношения, закрепленные в письменном договоре страхования как гражданско-правовая сделка, известны по крайней мере с эпохи позднего Средневековья. Тогда благодаря великим географическим открытиям заметно расширились горизонты морской международной торговли. Предпринимателям потребовались крупные капиталы, чтобы использовать открывшиеся возможности. Наиболее примитивной формой раскладки ущерба было натуральное страхование, которое по мере развития товарно-денежных отношений уступило место страхованию в денежной форме. Использование денег в процессе раскладки ущерба в значительной степени упростило и расширило возможности проведения страховых операций. Страхование превратилось в универсальное, эффективное средство по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных неблагоприятных событий - страховых случаев. Погашение ущерба осуществлялось за счет выплат из денежных фондов, сформированных из уплачиваемых страхователями страховых взносов. Исторически возникнув в связи с необходимостью обеспечить компенсации убытков, не подлежащих переложению на других лиц, страхование претерпело в ходе своего длительного развития существенные изменения и распространяется сейчас на многие случаи, когда наступление убытков связано с гражданско-правовой ответственностью их причинителя [1].

Наиболее полно страхование реализуется в условиях рыночной экономики, так как наряду с удовлетворением насущной фундаментальной потребности человека в обеспечении безопасности оно становится важнейшим источником концентрации накоплений физических и юридических лиц и эффективного их использования. Страхование повышает инвестиционный потенциал государства, способствует росту благосостояния нации, позволяет решать проблемы социального и пенсионного обеспечения.

В современных условиях развития экономики страхование является наиболее динамично развивающейся отраслью. Развитие данного вида услуг обусловлено развитием негосударственного сектора хозяйства, нуждающегося во всеобъемлющей страховой защите.

Задачей страхования является обеспечение непрерывности, бесперебойности и сбалансированности общественного воспроизводства, то есть в обеспечении социальной и экономической стабильности в обществе за счет полноты и своевременности возмещения ущерба; участия временно свободных средств страхового фонда в инвестиционной деятельности страховых организаций.

Многопрофильность деятельности страховщиков определяет классификацию их доходов (рис. 1).

В состав доходов от страховой деятельности (страховых операций) включаются [2]:

а) страховые взносы по договорам прямого страхования, сострахования и по рискам, принятым в перестрахование. При этом страховые премии по договорам сострахования включаются в состав доходов страховщика (состраховщика) в размере его доли страховой премии, установленной в договоре сострахования;

б) полученные вознаграждения и таньемы по рискам, переданным в перестрахование. Перестраховочное вознаграждение, уплачиваемое перестраховщиком cedentu, предназначено для покрытия аквизиционных расходов прямого страховщика;

в) возмещение перестраховщиками доли страховых выплат по договорам, переданным в перестрахование. Перестраховщик участвует в убытках страхователя в части, соответствующей условиям договора перестрахования, а также несет свою долю расходов по урегулированию убытка. Поскольку ответственным перед страхователем в полном объеме является прямой страховщик, перестраховщик обязан возместить cedentu свою долю в страховых выплатах;

г) суммы возврата (уменьшения) страховых резервов, образованных в предыдущие отчетные периоды с учетом изменения доли перестраховщиков. До определения финансового результата страховщик на основании специального расчета производит отчисления в страховые резервы, а также возврат страховых резервов, образованных в предыдущие отчетные периоды;

д) суммы вознаграждений, полученные за оказание услуг страховых агентов, брокеров, сюрвейеров, аварийных комиссаров. Страховщики могут оказывать друг другу агентские услуги, оказывать содействие в оценке страхового риска, определении страховой стоимости имущества, оценке последствий страховых случаев и урегулировании страховых выплат.



Рисунок 1 – Классификация доходов страховых организаций

В состав доходов от инвестиционной деятельности включаются:

а) доходы, полученные от долевого участия в других предприятиях, дивиденды по акциям и паям, доходы по облигациям, депозитным сертификатам, векселям, находящимся в распоряжении страховой организации и так далее;

б) суммы полученных процентов, начисленных на депо-премий по рискам, переданным в перестрахование. Если условиями договора перестрахования предусматривалось депонирование у cedenta всей либо части страховой премии по договорам, переданным в перестрахование, то по окончании срока действия договора, при

его безубыточном прохождении, сумма депонированной премии перечисляется перестраховщику вместе с начисленными на нее процентами.

Депозит-премии (взноса) – это часть страховой премии, причитающаяся перестраховщику и временно удерживаемая перестрахователем в качестве финансовой гарантии выполнения первым обязательств по договору перестрахования. Формирование депозит-премий позволяет перестрахователю (цеденту) оперативно возмещать ущерб страхователю (клиенту) при наступлении страхового случая. Если же перестраховщик оказывается неплатежеспособным, депозит премий служит источником оплаты его доли при возникновении убытка в принятом в перестрахование риске. Размер, порядок удержания и возврата депозит-премий определяются договором. Поскольку перестраховщик лишен возможности получать доход от инвестирования средств, отвлеченных в депозит премий, перестрахователь в качестве компенсации начисляет в пользу перестраховщика определенный процент.

Прочие доходы страховой компании подразделяются на доходы, непосредственно связанные с процессом страхования, и доходы, не связанные с предоставлением страховых услуг. К первой группе относятся:

- а) доходы от реализации перешедшего страховщику в соответствии с законодательством права требования страхователя (выгодоприобретателя) к лицам, ответственным за причиненный ущерб;
- б) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- в) поступления в возмещение причиненных страховой организацией убытков;
- г) суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- д) доходы от проведения информационно-консультационных услуг обучения и переподготовки специалистов страхового дела.

Доходы от деятельности, не связанной со страхованием, включают в себя: доходы от передачи за плату имущества во временное пользование; доходы от реализации основных средств и нематериальных активов; поступления, возникшие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности, в том числе стихийных бедствий, пожара.

Более узкое понимание доходов страховой организации характерно для учетной политики. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате наступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы страховой организации в соответствии с Положением подразделяются на две основные группы (табл. 1).

**Таблица 1 – Группировка доходов страховой организации**

Признаки	Виды доходов
Доходы от обычных видов деятельности	1. Поступления по договорам прямого страхования
	2. Поступления по договорам сострахования
	3. Поступления по договорам перестрахования
Доходы от прочей деятельности	

В ходе своей деятельности страховщик несет определенные расходы, связанные с предоставлением страховой защиты.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Согласно ПБУ 10/99 расходы страховой организации можно подразделить на основные группы (табл. 2).

**Таблица 2 – Группировка расходов страховой организации**

Признаки	Виды расходов
Расходы по обычным видам деятельности	1. Расходы, связанные с заключением и исполнением договоров страхования и сострахования
	2. Расходы, связанные с заключением и исполнением договоров перестрахования
Расходы от прочей деятельности	

В состав прочих расходов включаются следующие элементы [3]:

- а) административно-управленческие и представительские расходы;
- б) амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- в) арендная плата за помещения общехозяйственного назначения;
- г) расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и иных услуг; др.

В зависимости от целей управления страховой компании и составления бухгалтерской отчетности расходы страховщика классифицируются по следующим признакам (табл. 3).

**Таблица 3 – Классификация расходов страховой организации**

Признаки	Виды расходов
По отношению к страховой деятельности	1. Связанные со страхованием (страховые выплаты, отчисления в страховые резервы, расходы на ведение дела)
	2. Не связанные со страхованием (прочие)
По целевому назначению	1. Расходы по подготовке к заключению договора
	2. Расходы по исполнению договора
	3. Расходы по ведению договора
По времени осуществления	1. Предваряющие заключение договора
	2. Осуществляемые при заключении договора и в процессе его ведения
	3. При наступлении страхового случая
	4. Текущие

Основной статьей расходов страховой компании, связанных с исполнением договоров страхования и сострахования, являются страховые выплаты (оплаченные убытки). При проведении операций по перестрахованию страховщик несет затраты в виде перечисления взносов по рискам, принятым в перестрахование, уплаты комиссионного вознаграждения и тантьемы.

Следующей по значимости статьей расходов страховщика являются отчисления в страховые резервы, обеспечивающие исполнение обязательств страховой компании перед клиентами по договорам страхования в будущем. Страховщик помимо страховых резервов обязан сформировать резервы для финансирования предупредительных мероприятий.

В составе расходов на ведение дела выделяют затраты, имеющие место на любом другом предприятии, и расходы, отражающие специфику страховой деятельности. Расходы по ведению дела включают:

- материальные расходы, расходы на оплату труда;
- комиссионные вознаграждения, уплачиваемые страховым агентам и страховым брокерам;
- оплату проезда и труда экспертов, осуществляющих оценку риска, действительной стоимости объекта страхования или медицинское освидетельствование застрахованных лиц;
- расходы на изготовление страховых полисов;
- оплату рекламных, консультационных, аудиторских услуг;
- расходы на аренду и так далее.

В страховании финансовый результат рассматривается в двух направлениях: формирование нормативной прибыли или прибыли в тарифах; формирование прибыли как конечного финансового результата.

Нормативная прибыль заложена в цене страховой услуги и представляет собой элемент нагрузки к нетто-ставке тарифа. Это расчетный показатель, который планируется по конкретному виду страхования. Однако на практике не всегда удается обеспечить получение нормативной прибыли. Вероятностный характер рисков, принимаемых на страхование, обуславливает отклонение фактических результатов от расчетной величины.

Величина прибыли как конечного финансового результата деятельности страховой компании зависит от множества факторов, влияние которых оценивается в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности страховщика.

Наряду с показателями прибыли финансовая деятельность страховой компании характеризуется и рядом других показателей: абсолютных и относительных (табл. 4).

**Таблица 4 – Классификация расходов страховой организации**

Показатели	Содержание показателей
Абсолютные	1. Число заключенных договоров
	2. Страховая сумма по застрахованным объектам
	3. Выплаты страхового возмещения
	4. Объем поступившей страховой премии
	5. Объем доходов и расходов страховщика
	6. Размер страховых резервов
Относительные	1. Рентабельность в целом и по видам страхования
	2. Норматив выплат по видам страхования
	3. Уровень расходов
	4. Структура прибыли

Число заключенных договоров характеризует страховой портфель компании и степень охвата страхового поля, а также определяет спрос на страховую услугу и место страховщика на страховом рынке.

Страховую сумму рассматривают как совокупную величину и как среднюю величину на один договор. Данный показатель отражает объем ответственности, принимаемой на себя страховщиком.

Выплаты страхового возмещения характеризуют объем исполненной ответственности и действительный уровень платежеспособности страховщика. Наряду с общими суммами выплат рассчитываются средние показатели. Важным моментом является определение отклонений фактических размеров выплат от плановых и установление причин этих отклонений.

Объем поступления страховых платежей выражает размер текущих финансовых средств, которыми располагает страховщик. Этот показатель определяется в целом по страховой компании, по отдельным видам страхования, по отдельным договорам.

Объемы доходов и расходов рассматриваются в динамике, выявляются факторы их увеличения или снижения.

Объем страховых резервов используется для оценки платежеспособности страховой организации.

Рентабельность страховых операций рассчитывается как в целом по компании, так и по отдельным видам страхования. Существуют два подхода к расчету данного показателя: 1) как отношение балансовой прибыли к собственному капиталу; 2) как отношение прибыли от страховой деятельности к сумме расходов и отчислений по ней.

Финансовые ресурсы представляют собой денежные доходы и поступления, используемые страховой организацией для осуществления операций страхования и перестрахования от момента заключения договоров до выполнения обязательств по ним. Они предназначены для производства страховых выплат, а также для осуществления инвестиций и прочих затрат, обеспечивающих ведение договоров страхования, экономическое стимулирование сотрудников, совершенствование и повышение качества страховых продуктов (рис. 2).

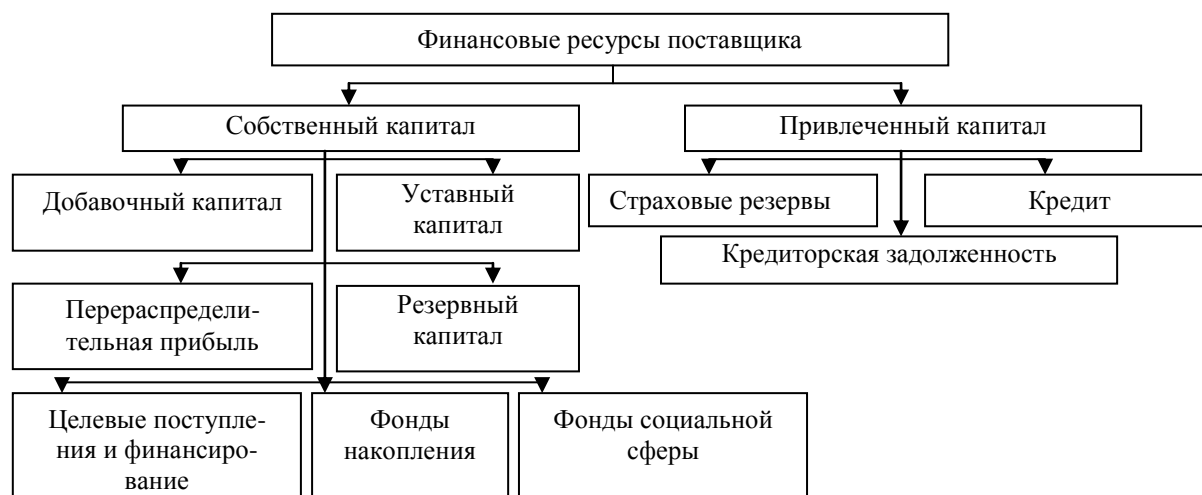


Рисунок 2 – Структура финансовых ресурсов страховой организации

Финансовый потенциал страховой организации складывается из двух частей - собственного и привлеченного капитала, причем последний явно преобладает. Это обусловлено спецификой страховой деятельности. Страхование основано на создании денежных фондов, источником которых являются средства страхователей.

Величина собственного капитала имеет существенное значение на начальном этапе функционирования страховой компании при получении лицензии на право заниматься страховой деятельностью. Основными элементами собственного капитала страховой компании являются: уставный капитал; добавочный капитал; резервный капитал; нераспределенная прибыль.

Уставный капитал страховой компании формируется из вкладов его участников-учредителей. Согласно ст. 25 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховщики должны обладать полностью оплаченным капиталом, размер которого должен быть не ниже установленного законом минимального размера уставного капитала. Минимальный размер уставного капитала определяется на основе базового размера, равного 30 миллионам рублей, и коэффициентов, предусмотренных пунктом 3 ст. 25 Федерального закона.

Источниками формирования добавочного капитала являются: средства, полученные в результате переоценки объектов основных активов; эмиссионный доход от размещения акций; средства, безвозмездно переданные другими организациями.

Резервный капитал страховой компании не имеет отраслевой специфики и формируется за счет чистой прибыли в соответствии с законодательными и учредительными документами. В акционерных обществах величина резервного капитала должна составлять не менее 15% уставного капитала.

В составе привлеченного капитала страховщика есть элементы, которые с полной уверенностью можно назвать заемным капиталом. Это кредиторская задолженность, например задолженность по оплате труда, и собственно заемный капитал – банковский кредит. Следует отметить, что и кредиторская задолженность, и кредиты занимают незначительный удельный вес в составе привлеченного капитала.

Главной особенностью финансов страховщика является выделение в составе привлеченного капитала страховых резервов (табл. 5).

Таблица 5 – Целевое назначение страховых резервов

Природа резервов	Рисковые виды страхования	Страхование жизни
Для будущих выплат	Резерв незаработанной премии. Стабилизационный резерв	Резервы по страхованию жизни (математические резервы)
Для текущих выплат	Резерв заявленных, но неурегулированных убытков. Резерв произошедших, но незаявленных убытков	Резерв усиленного фактора риска

Понятие страховых резервов определено в Законе РФ «Об организации страхового дела в РФ» – «для обеспечения обязательств по страхованию, перестрахованию страховщика в порядке, установленном нормативным актом органа страхового надзора, формируют страховые резервы». Страховые резервы – это сумма, представляющая фактическую или потенциальную ответственность, сохраняемую страховщиком для покрытия обязательств перед держателями полисов. Резервы страховых организаций в соответствии с требованиями страхового законодательства разделяются на: резервы по страхованию жизни; резервы по видам страхования иным, чем страхование жизни (рис. 3).



Рисунок 3 – Структура страховых резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни

Такое разделение вызвано различным содержанием, функциями и задачами страховой защиты, характером рисков, методологией расчета тарифов.

Резервы по страхованию жизни в России формируются как единый фонд, в странах ЕС состоят из двух частей: математических резервов, предназначенных для будущих выплат, и резерва усиленного фактора риска, предназначенного для текущих выплат.

Резерв незаработанной премии – сумма всех премий, представляющая часть полисов или договоров с неистекшим сроком действия, которые отражены в перечне дел страховщика или перестраховщика.

Резерв заявленных, но неурегулированных убытков является оценкой не исполненных или исполненных не полностью на отчетную дату обязательств страховщика по осуществлению страховых выплат, возникших в связи со страховыми случаями, о факте наступления которых ему заявлено в установленном законом либо договором порядке в отчетном или предшествующих периодах.

Резерв произошедших, но незаявленных убытков является оценкой обязательств страховщика по осуществлению страховых выплат. Он включает в себя урегулирование убытков, возникших в связи со страховыми случаями, произошедшими в отчетном и предшествующих ему периодах, о факте наступления которых страховщику не заявлено в установленном законом или договором порядке. Действующим порядком установлено, что величина данного резерва исчисляется в размере 10% суммы брутто-премии.

Стабилизационный резерв является оценкой обязательств страховщика, связанных с осуществлением будущих страховых выплат в случае образования отрицательного финансового результата от проведения страховых операций в результате действий факторов, не зависящих от воли страховщика, или в случае превышения коэффициента состоявшихся убытков над его средним значением.

Коэффициент состоявшихся убытков рассчитывается как отношение суммы произведенных в отчетном периоде страховых выплат по страховым случаям, произошедшим в этом периоде, резерва заявленных, но неурегулированных убытков и резерва произошедших, но незаявленных убытков, рассчитанных по убыткам, произошедшим в отчетном периоде, к величине заработанной страховой премии за этот же период.



В российском законодательстве стабилизационные резервы обозначаются как резерв колебаний убыточности и резерв катастроф.

Основой для расчета технических резервов, за исключением резерва заявленных, но неурегулированных убытков, служат так называемая базовая брутто-премия, то есть сумма взносов, поступившая в отчетном периоде, за минусом фактически выплаченного (начисленного) комиссионного вознаграждения за заключение договоров страхования и суммы средств, направленных на формирование резерва превентивных (предупредительных) мероприятий.

Резерв предупредительных мероприятий (превенций) создается по всем видам страхования без исключения. При этом страховые резервы не подлежат изъятию в федеральный и иные бюджеты.

Нормирование и использование средств резерва превенций осуществляется страховщиками на основании разработанного ими и согласованного с органами надзора положения о резерве предупредительных мероприятий. Формирование осуществляется путем отчислений от страховой брутто-премии, поступившей по договорам страхования в отчетном периоде. Размер отчислений определяется исходя из процента, предусмотренного в структуре тарифной ставки на эти цели, но не более 15%. За органами надзора остается право на установление предельных процентов отчислений в резерв по отдельным видам страхования.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абрамов, В.Ю. Страхование: теория и практика [Текст] / В.Ю. Абрамов. – М.: Волтерс Клувер, 2007.
2. Шахов, В.В. Страхование: Учебник для студентов вузов [Текст] / В.В. Шахов, Ю.Т. Ахвледиани / - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Юлдашев, Р.Т. Страховой бизнес: Словарь-справочник [Текст] / Р.Т. Юлдашев. – М.: Анкил, 2009.

**Коростелкина Ирина Алексеевна**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: cakyra\_04@mail.ru

---

I.A. KOROSTELKINA

### **ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL ASPECTS OF THE ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES**

*The article considers the features of the insurance activity, as an effective means of protection of property interests of individuals and legal entities upon the occurrence of certain adverse events. The author considers the structure of financial resources, a organization, developed a classification of its income and expenses.*

**Keywords:** *insurance, income, expenses and financial resources.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Abramov, V.Ju. Strahovanie: teorija i praktika [Tekst] / V.Ju. Abramov. – M.: Volters Kluver, 2007.
2. Shahov, V.V. Strahovanie: Uchebnik dlja studentov vuzov [Tekst] / V.V. Shahov, Ju.T. Ahvlediani / - M.: JuNITI-DANA, 2007.
3. Juldasev, R.T. Strahovoj biznes: Slovar'-spravochnik [Tekst] / R.T. Juldasev. – M.: Ankil, 2009.

**Korostelkina Irina Alekseevna**

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of Department «Accounting and taxation»

302020, OreI, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail:cakyra\_04@mail.ru

## АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

*В статье автором проведен расчет и дана оценка влияния налоговых обязательств на формирование налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций на основе различных методик.*

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка, налог на прибыль организаций, анализ, оценка.

На данный момент в Российской Федерации не разработано общепринятой методики для исчисления налоговой нагрузки предприятий. Известны методы определения уровня налоговой нагрузки населения, налогового потенциала, доли налогов в ВВП, эффективной налоговой ставки, которые исчисляются на базе основных показателей экономики страны и характеризуют налоговую нагрузку на макроуровне, но единого мнения в отношении определения данного показателя на уровне предприятий нет [1].

Наиболее известные в Российской Федерации методики: Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ, М.Н. Крейниной, А. Кадушина и И.Н. Михайловой, Е.А. Кировой, М.И. Литвина, Ю. Петрова и Е. Егоровой, Т.К. Островенко. Рассчитаем и проанализируем налоговую нагрузку коммерческой организации, используя несколько представленных методик.

Для определения налоговой нагрузки в организации Департаментом налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации разработана методика, согласно которой тяжесть налогового бремени принято оценивать как отношение суммы всех налогов к общей выручке предприятия, включая финансовый результат от прочей деятельности [1].

Для расчета используем данные справок о взаимоотношениях с бюджетом по коммерческой организации на соответствующий год и данные Отчетов о финансовых результатах также за исследуемый период (табл. 1).

Таблица 1 – Расчет налоговой нагрузки коммерческой организации за 2010-2012 гг. по методике Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ

Название методики	Расчет налоговой нагрузки	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ	Налоговое бремя = (Общая сумма налогов / Общая сумма выручки от реализации) *100%	31,46%	29,96%	29,42%

Показатель налогового бремени, рассчитанный по данному методу, позволяет определить долю налогов в выручке от реализации, но при этом не характеризует влияние налогов на финансовое состояние организации, так как не учитывает отношение каждого налога к выручке от реализации. В коммерческой организации налоговая нагрузка, рассчитанная по методу Министерства финансов РФ, имеет тенденцию к снижению на протяжении исследуемых трех лет. Следовательно, можно сделать вывод о том, что предприятие грамотно корректирует свою деятельность по оптимизации налоговых платежей.

Методика М.Н. Крейниной основывается на сопоставлении налога и источника его уплаты. В зависимости от источника, каждая группа налогов имеет свои критерии для оценки тяжести налогового бремени. Для расчета налоговой нагрузки по данному методу используем данные отчетов о финансовых результатах за исследуемый период. Расчет по методу М.Н. Крейниной представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет налоговой нагрузки коммерческой организации за 2010-2012 гг. по методике М. Н. Крейниной

Название методики	Расчет налоговой нагрузки	2010 г.	2011 г.	2012 г.
М.Н. Крейниной	(Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (строка 010)+ Финансовый результат от прочей деятельности (строка 090-строка 091) – Затраты на производство реализованной продукции, работ, услуг (строка 020)– Фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов)(строка 190)/(Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг + Финансовый результат от прочей деятельности – Затраты на производство реализованной продукции, работ, услуг за вычетом косвенных налогов)	85,37%	64,79%	52,12%

Особенность метода состоит в том, что он не учитывает косвенные налоги, так как они не зависят от величины прибыли организации. Для оценки налогового бремени по НДС и акцизам их соотносят либо с кредиторской задолженностью, либо с валютой баланса, а сумму налога с источником уплаты.

Налоговая нагрузка коммерческой организации, рассчитанная по методике М.Н. Крейниной, также имеет явную тенденцию к снижению. Так, в 2010 году значение показателя составило 85,37%, в 2011 году значение уменьшилось на 20,58% и достигло уровня 64,79%, а в 2012 году значение показателя налоговой нагрузки составило 52,12%.

С практической точки зрения наиболее распространена методика Т.К. Островенко [2].

Расчет по методике Т.К. Островенко по обобщающим показателям представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет налоговой нагрузки коммерческой организации за 2010-2012 гг. по методике Т.К. Островенко по обобщающим показателям

Показатели	Расчет налоговой нагрузки	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Налоговая нагрузка на доходы организации	Налоговые издержки / (Выручка (нетто) от продажи + Финансовый результат от прочей деятельности)	$\text{НБ}_д = \frac{2967/9431}{0,31} =$	$\text{НБ}_д = \frac{3637/12139}{0,3} =$	$\text{НБ}_д = \frac{3479/11827}{0,29} =$
Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы организации	Налоговые издержки / Среднегодовая валюта баланса	$\text{НБ}_ф = \frac{2967/5330}{0,56} =$	$\text{НБ}_ф = \frac{3637/5859,5}{0,62} =$	$\text{НБ}_ф = \frac{3479/6564}{0,53} =$
Налоговая нагрузка на собственный капитал организации	Налоговые издержки / Среднегодовая сумма собственного капитала	$\text{НБ}_{ск} = \frac{2967/4670}{0,64} =$	$\text{НБ}_{ск} = \frac{3637/5116}{0,71} =$	$\text{НБ}_{ск} = \frac{3479/5935}{0,59} =$

На основе расчета обобщающих показателей по методике Т.К. Островенко, можно сделать вывод о том, что налоговая нагрузка на финансовые ресурсы коммерческой организации с каждым исследуемым годом стабильно сокращается на 0,01 единицы.

Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы имеет скачкообразную динамику: в 2011 году по сравнению с 2010 данный показатель увеличился на 0,06, а в 2012 по сравнению с 2011 сократился на 0,09 единиц. Основной причиной является неравномерное изменение величины налоговых издержек.

Налоговая нагрузка на собственный капитал организации в 2011 году увеличилась по сравнению с 2010 годом на 0,07 единиц за счет увеличения суммы налоговых издержек. В 2012 году данный показатель сократился по сравнению с 2011 годом на 0,12, а по сравнению с 2010 годом на 0,05 единиц, что свидетельствует об эффективной деятельности объекта исследования.

По методике Т.К. Островенко частными показателями налоговой нагрузки являются: налоговая нагрузка на реализацию, на себестоимость, на прибыль до налогообложения,

налоговая нагрузка на чистую прибыль.

Расчет частных показателей налоговой нагрузки коммерческой организации по методике Т.К. Островенко представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет налоговой нагрузки коммерческой организации за 2010-2012 гг. по методике Т.К. Островенко по частным показателям

Показатели	Расчет налоговой нагрузки	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Налоговая нагрузка на реализацию	Налоговые издержки, относимые на счета реализации / (Выручка (нетто) от продажи + Финансовый результат от прочей деятельности)	$\text{НБ}_p = 1900/9431 = 0,2$	$\text{НБ}_p = 2180/12139 = 0,18$	$\text{НБ}_p = 2158/11827 = 0,18$
Налоговая нагрузка на затраты по производству	Налоговые издержки, относимые на себестоимость / Себестоимость реализованных товаров, работ, услуг	$\text{НБ}_c = 87/8201 = 0,01$	$\text{НБ}_c = 88/10117 = 0,009$	$\text{НБ}_c = 87/9893 = 0,009$

При расчете налоговой нагрузки по методике Т.К. Островенко, как и в предыдущих двух случаях, очевидно снижение большинства показателей. Незначительное повышение значения налоговой нагрузки на финансовые ресурсы наблюдается в 2011 году, показатель вырос на 0,06, а в 2012 году составил 0,53, что на 0,03 меньше чем в 2010 году и на 0,09 меньше, чем в 2012 году. Также незначительное повышение в 2011 году и резкое снижение в 2012 имеет показатель налоговой нагрузки на собственный капитал и показатель налоговой нагрузки в расчете на одного работника. В отличие от предыдущих двух, показатель налоговой нагрузки на одного рабочего не снижается в 2012 году, это связано с тем, что на заводе числятся 52 человека, а масштабы производства значительны.

На основе обобщающих и частных показателей налоговой нагрузки можно сделать вывод о реальной налоговой нагрузке организации, а также определить общие направления налогового планирования по конкретным налогам. Следовательно, методика Т.К. Островенко наиболее подробная и с ее помощью можно дать более тщательный и многосторонний анализ деятельности объекта исследования, подобрать наиболее подходящие способы оптимизации.

На формирование финансового результата и, как следствие, на налог на прибыль организаций оказывают влияние такие налоговые платежи организации как налог на имущество организаций, транспортный налог. На показатели прибыли коммерческой организации влияет налог на добавленную стоимость [3].

Проанализировав налоговую нагрузку коммерческой организации необходимо отметить снижение данного показателя, рассчитанного по методу Т.К. Островенко. Помимо показателей налоговой нагрузки, рассмотренных выше, в практике имеет место анализ и оценка частных показателей налоговой нагрузки.

Рассчитаем коэффициент налогообложения выручки и коэффициент налогообложения бухгалтерской прибыли, полученные данные представим в таблице 5.

Таблица 5 – Частные показатели налоговой нагрузки выручки и прибыли коммерческой организации

Показатели	Расчет показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Коэффициент налогообложения выручки	Налоговые издержки, связанные с выручкой (НДС, акцизы) / Выручка (нетто) от продажи	0,2	0,16	0,18
Коэффициент налогообложения бухгалтерской прибыли	Налоговые издержки, относимые на прибыль до налогообложения / Прибыль до налогообложения	0,05	0,03	0,03

Коэффициент налогообложения выручки в 2011 году сократился на 0,04, а в 2012 году увеличился по сравнению с 2011 на 0,02 единицы. Незначительный уровень налоговой нагрузки в выручке характеризует сокращение налоговых затрат и увеличение выручки от продажи.

Коэффициент налогообложения бухгалтерской прибыли в 2011 и 2012 годах стабилен и составляет 0,03. Данный факт свидетельствует об увеличении прибыли до налогообложения и о незначительном сокращении налоговых издержек, относимых на нее.

Далее проанализируем и оценим влияние налоговых обязательств на формирование налоговой нагрузки по налогу на прибыль (табл. 6).

Таблица 6 – Расчет налоговой нагрузки коммерческой организации за 2010-2012 гг. по методике Т.К. Островенко по обобщающим показателям, связанным с налогом на прибыль организаций

Показатели	Расчет налоговой нагрузки	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения организации	Налоговые издержки / Прибыль до налогообложения	$\text{НБ}_n = 2967/1230 = 2,41$	$\text{НБ}_n = 3637/2022 = 1,8$	$\text{НБ}_n = 3479/1934 = 1,8$
Налоговая нагрузка в расчете на одного работника	Налоговые издержки / Количество работников	$\text{НБ}_p = 2967/52 = 57$	$\text{НБ}_p = 3637/52 = 69,64$	$\text{НБ}_p = 3479/52 = 66,9$

Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения снижается в 2011 году на 0,61 и составляет 1,8 единиц. Данное значение сохраняется и в 2012 году. Это связано с увеличением прибыли до налогообложения коммерческой организации.

Налоговая нагрузка в расчете на одного работника в 2011 году имеет тенденцию к увеличению, а в 2012 году – к снижению, данный факт обусловлен увеличением налоговых издержек коммерческой организации, притом, что количество работников за исследуемый период осталось неизменным.

Расчет налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций по методике Т.К. Островенко по частным показателям представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет налоговой нагрузки коммерческой организации за 2010-2012 гг. по методике Т.К. Островенко по частным показателям

Показатели	Расчет налоговой нагрузки	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения	Налоговые издержки, относимые на счета финансовых результатов / Положительный финансовый результат	$\text{НБ}_{\text{фр}} = 65/1224 = 0,053$	$\text{НБ}_{\text{фр}} = 68/2040 = 0,033$	$\text{НБ}_{\text{фр}} = 66/1968 = 0,034$
Налоговая нагрузка на чистую прибыль	Налоговые издержки, относимые на чистую прибыль / Чистая прибыль	$\text{НБ}_{\text{чп}} = 295/180 = 1,64$	$\text{НБ}_{\text{чп}} = 485/712 = 0,68$	$\text{НБ}_{\text{чп}} = 387/926 = 0,42$

На налоговую нагрузку по налогу на прибыль организаций оказывает непосредственное влияние налог на добавленную стоимость, при этом имел место расчет коэффициента налогообложения выручки. Значение данного показателя в коммерческой организации имеет скачкообразную динамику, так в 2011 году значение показателя сократилось на 0,04 единицы, а в 2012 году увеличилось на 0,02 единицы. Данный факт обусловлен увеличением суммы налогового платежа по налогу на добавленную стоимость: в 2011 году рост составил 2,8%, а в 2012 году – 8,83%, при этом выручка от продажи товаров увеличилась в 2011 году на 2732 тыс. рублей, а в 2012 резко сократилось и составила 11861 тыс. рублей, что на 296 тыс. рублей меньше, чем в 2011 году.

При анализе налоговой нагрузки коммерческой организации в целом и оценке влияния налоговых платежей на формирование налоговой нагрузки по налогу на прибыль

организаций в частности, можно сделать вывод о том, что налоговое бремя организации сокращается в течение всего исследуемого периода времени. С учетом проведенного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности, который дал положительный результат по всем исследуемым коэффициентам, можно сделать вывод о благоприятном состоянии объекта исследования и конкурентоспособности его на российском рынке.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Варакса, Н.Г. Методические аспекты расчета налоговой нагрузки на макро и микроуровне [Текст] / Н.Г. Варакса // Известия ОрелГТУ. – 2009. – № 2/208 (557). – С. 120-129.
2. Дрожжина, И.А. Оценка налоговой нагрузки показателей экономической эффективности при планировании налогообложения предприятия [Текст] / И.А. Дрожжина // Известия ОрелГТУ. – 2009. – №3/209 (558). – С. 154-162.
3. Коростелкина, И.А. Регулирование налоговой нагрузки предприятия малого бизнеса как фактор увеличения доходной базы бюджета и развития производства [Текст] / И.А. Коростелкина // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – №10 (225). – С. 123-128.

**Смирнов Евгений Сергеевич**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет - УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

---

E.S. SMIRNOV

## **ANALYSIS AND EVALUATION OF THE IMPACT OF TAX LIABILITY ON THE FORMATION OF THE TAX BURDEN ON CORPORATE INCOME TAX**

*In the article the author calculated and assessed the impact of tax liability on the formation of the tax burden on corporate income tax based on different techniques.*

**Keywords:** tax burden, corporate income tax, analysis, assessment.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Varaksa, N.G. Metodicheskie aspekty rascheta nalogovoj nagruzki na makro i mikrourovne [Tekst] / N.G. Varaksa // Izvestija OrelGTU. – 2009. – № 2/208 (557). – S. 120-129.
2. Drozhzhina, I.A. Ocenka nalogovoj nagruzki pokazatelej jekonomicheskoj jeffektivnosti pri planirovanii nalogooblozhenija predpriyatija [Tekst] / I.A. Drozhzhina // Izvestija OrelGTU. – 2009. – №3/209 (558). – S. 154-162.
3. Korostelkina, I.A. Regulirovanie nalogovoj nagruzki predpriyatija malogo biznesa kak faktor uvelichenija dohodnoj bazy bjudzhetu i razvitija proizvodstva [Tekst] / I.A. Korostelkina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. – №10 (225). – S. 123-128.

**Smirnov Evgenij Sergeevich**

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

## ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

*В статье рассмотрена теория организации и проведения мероприятий налогового контроля как инструмента предупреждения нарушений законодательства о налогах и сборах, а также возмещения ущерба, причиненного государству в результате неисполнения налогоплательщиками своих обязанностей. Качественный и эффективный налоговый контроль, выполнение в полном объеме всех функций, возложенных на налоговые органы, позволяет поддерживать положительную динамику налоговых поступлений, создавая дополнительные финансовые возможности в реализации социально-экономических программ.*

**Ключевые слова:** налоговый контроль, налоговые проверки, формы контроля, организация контроля, индикаторы налогового контроля.

Налоговый контроль как один из основных элементов налогового механизма, посредством которых реализуется налоговая политика государства, является одновременно составным компонентом финансово-экономического механизма воздействия на развитие отраслей и экономики в целом.

Особая роль налогового контроля в системе налогового администрирования предопределяется потребностью в формировании финансовых ресурсов государства.

Реализация мероприятий налогового контроля позволяет государству в лице налоговых органов учитывать и контролировать своевременность и полноту налоговых поступлений в бюджет, соотносить их с потребностями в ресурсах, определять направления реформирования налоговой системы, тактические и стратегические направления налоговой политики.

Рассматривая понятийный аппарат налогового контроля, отмечаем, что законодательно данный термин закреплен частью I Налогового кодекса РФ, а в экономической литературе встречаются разные мнения по его определению, однако практически все авторы указывают на юридический аспект контрольной деятельности налоговых органов, регламентированной соответствующими правовыми нормами (табл. 1).

Таблица 1 – Систематизация мнений по поводу дефиниции налоговый контроль

Автор	Содержание дефиниции
1	2
Ст. 82 НК РФ, часть 1 [7]	деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах
Морозов Д.Г., Лобанов В. П. [5]	контроль за обеспечением полноты и своевременности уплаты юридическими и физическими лицами налогов и других обязательных платежей
Брызгалин А.В. [1]	установленная законодательством совокупность приёмов и способов деятельности компетентных органов, обеспечивающих соблюдение налогового законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налога в бюджет или внебюджетный фонд
Грачева Е. Ю., Соколова Э. Д. [9]	регламентированная нормами налогового права деятельность компетентных органов, обеспечивающих соблюдение налогового законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налогов и сборов в бюджет или внебюджетный фонд
Макарова О.А. [4]	деятельность должностных лиц налоговых органов в пределах своей компетенции в формах, предусмотренных Налоговым кодексом, с целью проверки правильности исчисления и уплаты налогов и сборов, а также выявления и устранения налоговых правонарушений и причин, их порождающих, соблюдении законодательства о налогах и сборах

Продолжение таблицы 1

1	2
Юпкина Т.Ф. [12]	элемент финансового контроля и налогового механизма. Налоговый контроль пронизывает экономику по вертикали и по горизонтали, обеспечивая соблюдение правил бухгалтерского учёта и отчётности, законодательных основ налогообложения
Горшенев В.М. [2]	особый организационно-правовой механизм, представляющий собой систему взаимосвязанных элементов, посредством которого обеспечивается надлежащее поведение обязанных лиц по уплате налогов и сборов, а также исследование и установление оснований для осуществления принудительных налоговых изъятий и применения мер ответственности за совершение налоговых правонарушений
Кваша Ю.Ф. [8]	рассматривается в двух аспектах: как форма управленческой деятельности государства и как процессуальная функция, в рамках которой последовательно реализуются основные её процедуры
Садовская Т.Д. [10]	В широком смысле - это неотъемлемая часть системы мер государственного регулирования, направленных на обеспечение эффективной финансовой политики и экономической безопасности Российской Федерации, на достижение баланса прав налогоплательщиков и законных требований государства. В узком смысле - это установленная Налоговым кодексом Российской Федерации система мероприятий налоговых органов и их должностных лиц по проверке соблюдения требований законодательства о налогах и сборах налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами, направленными на предотвращение налоговых правонарушений и восстановление нарушенных прав, как налогоплательщиков, так и государства
Щербинин А. Т. [11]	проверки по выполнению хозяйствующими субъектами и физическими лицами своих обязательств перед государством
Евстигнеев Е.Н. [3]	установленная нормативными актами совокупность приемов и способов по обеспечению соблюдения налогового законодательства и налогового производства
Черник Д. Г. [6]	контроль за обеспечением полной и своевременной уплаты юридическими и физическими лицами налоговых и других обязательных платежей

По нашему мнению, дефиниция «налоговый контроль» представляет собой систему мер по контролю за исполнением налогоплательщиками своих обязанностей, осуществляемая должностными лицами налоговых органов в пределах их полномочий посредством использования форм и методов налогового контроля.

На макроуровне целевая ориентация налогового контроля заключается в обеспечении налоговых изъятий в бюджетную систему при сохранении экономической заинтересованности производителей. Для достижения обозначенной цели налоговый контроль взаимодействует с другими элементами налогового механизма на макро- и микроуровне.

В частности налоговый контроль взаимодействует с налоговым прогнозированием и планированием при получении и оценке прогнозных показателей дополнительных поступлений; взаимодействует с налоговым регулированием при реализации налоговых проверок обоснованности применения налоговых льгот, освобождений, пониженных ставок налогов и др.; взаимодействует с налоговым анализом при оценке правильности исчисления, своевременного и полного внесения налогов и сборов в бюджет и привлечении к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах. Налоговый контроль проводится и в целях предупреждения нарушений законодательства о налогах и сборах, а также возмещения ущерба, причиненного государству в результате неисполнения налогоплательщиками своих обязанностей.

Рассматривая взаимодействие с элементами микроуровня отмечаем, что налоговый контроль, реализуя контрольную функцию налогового механизма, влияет на постановку налогового учета и составление налоговой отчетности, используемой при проведении налоговых проверок; на проведение налоговой оптимизации при оценке ее экономической обоснованности и законности; при осуществлении налогового планирования и выборе оптимальных элементов договорной, учетной политики и др.; при проведении налогового аудита и превентивной защите клиента-налогоплательщика; при анализе совокупной



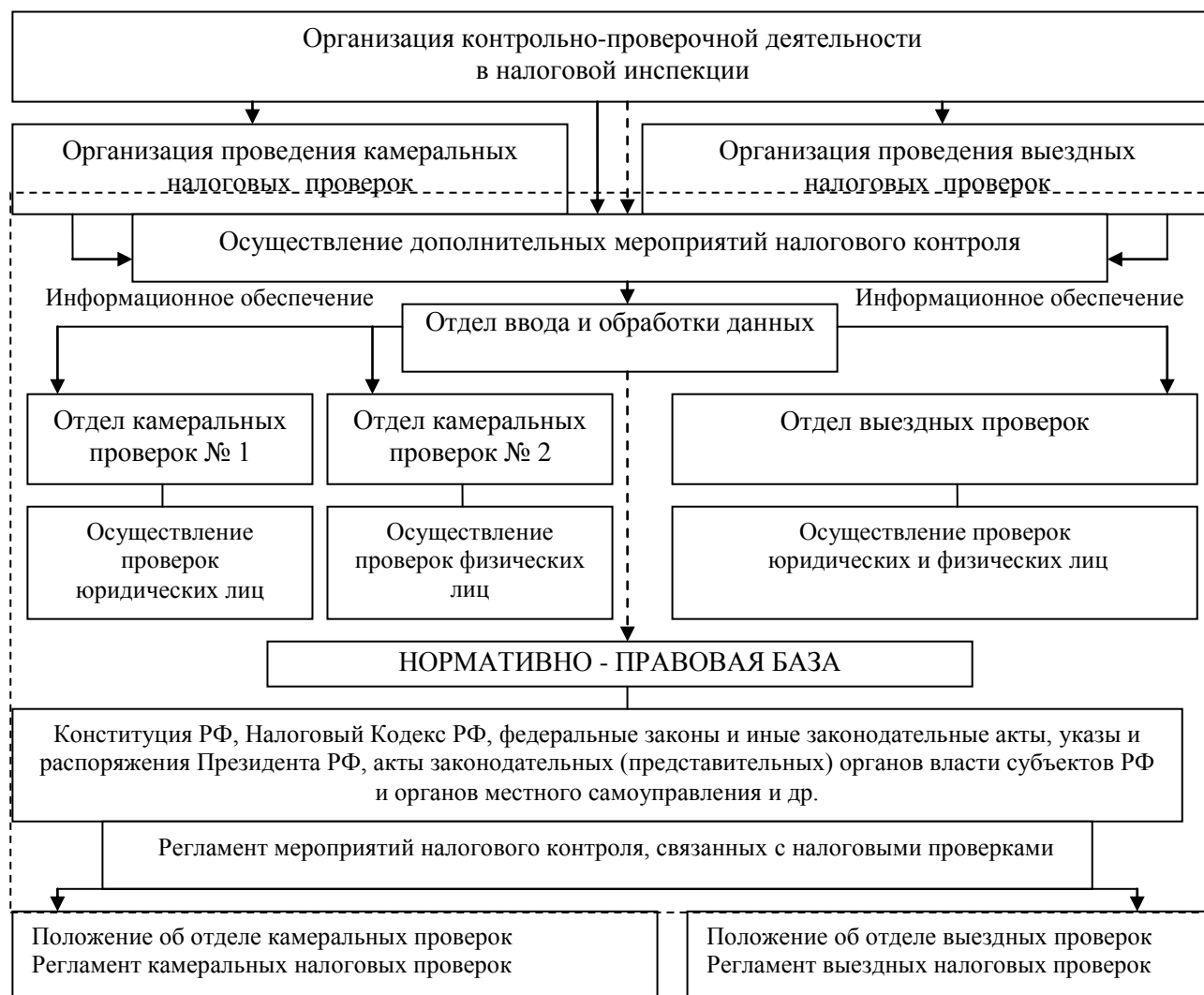
задолженности налогоплательщика, расчете налоговой нагрузки и других показателей, являющихся критериями самостоятельной оценки риска проведения выездной налоговой проверки.

Организация проведения налогового контроля представляет собой процесс управления системой мер по контролю за исполнением налоговых обязательств, осуществляемый должностными лицами налогового органа посредством использования форм налогового контроля.

В статье 82 Налогового кодекса РФ устанавливаются следующие формы проведения налогового контроля:

- налоговые проверки;
- получение объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сборов;
- проверки данных учета и отчетности;
- осмотр и обследование помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли);
- другие формы [7].

Основной формой налогового контроля являются налоговые проверки, в связи с этим рассмотрим типичную организацию проведения камеральных и выездных налоговых проверок наиболее детально (рис. 1).



*Рисунок 1 – Организация контрольно-проверочной работы*

Таким образом, проведение камеральных и выездных налоговых проверок осуществляют специализированные отделы налогового органа. Сотрудники данных отделов, согласно «Инструкции проведения выездных и камеральных проверок», утверждаемой приказом ФНС России, должны знать:

- 1) действующее законодательство;
- 2) нормативные правовые акты Минфина России;
- 3) другие нормативные правовые акты и ведомственные документы (приказы, методические рекомендации и т.п.) по вопросам, относящимся к компетенции данных отделов;
- 4) владеть навыками пользователя программного комплекса «Система ЭОД местного уровня».

При проведении мероприятий налогового контроля в отношении налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сборов МРИ ФНС России руководствуется «Регламентом мероприятий налогового контроля, связанных с налоговыми проверками», утвержденного приказом ФНС России, а также «Регламентом проведения камеральных налоговых проверок» и «Регламентом проведения выездных налоговых проверок», в которых определяются правовая база, цели и порядок проведения контрольно-проверочной деятельности, а также оформление результатов камеральных и выездных проверок, рассматривается организация проведения прочих мероприятий налогового контроля.

Качественный и эффективный налоговый контроль, выполнение в полном объеме всех функций, возложенных на налоговые органы, позволяет поддерживать положительную динамику налоговых поступлений, создавая дополнительные финансовые возможности в реализации социально-экономических программ. На сегодняшний день отмечаем существенное повышение уровня показателей, характеризующих эффективность контрольной работы налоговых органов.

Среди индикаторов налогового контроля выделяем:

- уровень собираемости налоговых поступлений. Показатель исчисляется как отношение фактически поступивших налоговых платежей к максимально возможной сумме налоговых поступлений (с учетом совокупной задолженности). В абсолютном выражении показатель характеризует объем налоговых поступлений, в относительном выражении – налоговую дисциплину налогоплательщика или степень выполнения обязательств по уплате налогов. Уровень собираемости является наиболее распространенным в использовании показателем. Он применяется как рейтинговый показатель оценки работы территориальных налоговых органов, используется для прогнозирования и планирования поступлений по каждому налогу, для оценки реальной налоговой нагрузки, налоговой политики и в других целях;

- показатель эффективности контрольной работы. Представляет собой отношение доначисленной суммы платежей в результате контрольной работы к фактически поступившим налоговым платежам. Показатель позволяет определить процент взыскания доначисленных сумм;

- показатель качества налоговых проверок. Представляет собой отношение правомерно доначисленных платежей к общей сумме доначисленных платежей по результатам налоговых проверок (камеральных и выездных). При расчете показателя из суммы доначислений необходимо исключать доначисления по решениям судебных органов и вышестоящих налоговых органов.

В экономической литературе и практике налоговых органов для оценки эффективности контрольной работы используют еще три показателя:

- коэффициент сокрытия (занижения) налогов, рассчитывается как отношение дополнительно начисленных налогов по результатам выездных налоговых проверок к начисленным налогам согласно декларациям налогоплательщиков. Показатель характеризует

работу налоговых органов по выявлению заниженных (неучтенных) объектов налогообложения;

- коэффициент выявленных ошибок при заполнении налоговых деклараций, рассчитывается как отношение начисленных налогов по результатам камеральных проверок к начисленным налогам по данным декларациям налогоплательщика. Показатель характеризует работу налоговых органов по выявлению допущенных налогоплательщиками ошибок при заполнении налоговых деклараций;

- коэффициент применения санкций за нарушение налогового законодательства, исчисляется как отношение налоговых санкций, начисленных по результатам проверок к дополнительно начисленным налогам по результатам налоговых проверок. Показатель характеризует работу налоговых органов по привлечению к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

Несмотря на улучшение показателей контрольной работы, общий уровень налоговой дисциплины в стране и разновидности применяемых схем уклонения от уплаты налогов, ставят перед необходимостью поиска новых резервов повышения эффективности налогового контроля.

Основным направлением повышения результативности налогового контроля считаем должно стать использование расширенного аналитического инструментария, позволяющего повысить контроль за расчетно-платежной дисциплиной налогоплательщиков и обосновать направления проверок в отношении конкретного налогоплательщика.

Таким образом, эффективность и результативность налогового контроля зависит от оптимального сочетания форм, методов и видов налогового контроля и методического обеспечения контрольных мероприятий.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Брызгалин, А.В. Налоговый контроль и производство по делам о налоговых правонарушениях: теория и практика применения [Текст] / А. В. Брызгалин, В. Р. Берник, А. Н. Головкин. - Екатеринбург: «Налоги и финансовое право», 2007. - 264 с.
2. Горшенев, В.М. Контроль как правовая форма деятельности [Текст] / В.М. Горшенев, И.Б. Шахов - М., 1995.
3. Евстигнеев, Е.Н. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие для экон. спец. вузов [Текст] / Е.Н. Евстигнеев.- М.: ИНФРА-М, 2011. - 255 с.
4. Макарова, О.А. Порядок приобретения контроля в акционерных обществах: некоторые проблемы [Текст] / О.А. Макарова // Закон. -2007. - № 3. - С. 170 – 177.
5. Морозов, Д.Г. Технология налогового контроля [Текст] / Д.Г. Морозов, В.П. Лобанов // Налоговый вестник. – 2000. – № 5. –С. 3-11.
6. Налоги и налогообложение: учебник [Текст] / Д.Г. Черник и др. – М.: Инфра-М, 2010. – 415 с.
7. Налоговый Кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): Официальный текст. [Текст] // СПС «Гарант»
8. Налоговый контроль: налоговые проверки и производство по фактам налоговых правонарушений: Учебно-практич. пособие [Текст] / Под ред. проф. Ю.Ф.Кваши. – М.: Юристъ, 2007. – 540с.
9. Ногина, О.А. Налоговый контроль: вопросы теории [Текст] / О.А. Ногина.- СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
10. Садовская, Т.Д. Правовые и организационные аспекты совершенствования налогового контроля в Российской Федерации [Текст] / Т.Д. Садовская. - Тюмень, 2007. -26 с.
11. Щербинин, А.Т. Совершенствовать налоговый контроль [Текст] / А.Т. Щербинин // Финансы. – 1999. - № 9. – С.13-18.
12. Юткина, Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. Изд.2-е, перераб. и доп. [Текст] / Т.Ф. Юткина. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 576 с.

**Варакса Наталия Геннадьевна**

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 41-98-60

N.G. VARAKSA

## THEORY OF ORGANIZATION AND EXECUTION OF MEASURES OF TAX CONTROL

*The article considers the theory of organization and execution of measures of tax control as a tool to prevent violations of the legislation on taxes and levies, and also compensation for the damage caused to the state by non-taxpayers of their duties. Quality and efficiency of tax control, full implementation of all the functions entrusted to the tax authorities, allowing them to maintain positive dynamics of tax revenues, creating additional financial opportunities in the implementation of socio-economic programs.*

**Keywords:** tax control, tax inspections, forms of control, organization of controls, indicators of tax control.

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bryzgalin, A.V. Nalogovyy kontrol' i proizvodstvo po delam o nalogovyh pravonarusheniyah: teoriya i praktika primeneniya [Tekst] / A. V. Bryzgalin, V. R. Bernik, A. N. Golovkin. - Ekaterinburg: «Nalogi i finansovoe pravo», 2007. - 264 s.
2. Gorshenev, V.M. Kontrol' kak pravovaya forma dejatel'nosti [Tekst] / V.M. Gorshenev, I.B. Shahov - M., 1995.
3. Evstigneev, E.N. Nalogi i nalogooblozhenie: Ucheb. posobie dlja jekon. spec. vuzov [Tekst] / E.N.Evstigneev.- M.: INFRA-M, 2001. - 255 s.
4. Makarova, O.A. Porjadok priobretenija kontrolja v akcionerных obshhestvah: nekotorye problemy [Tekst] / O.A. Makarova //Zakon. -2007. - № 3. - S. 170 – 177.
5. Morozov, D.G. Tehnologija nalogovogo kontrolja [Tekst] / D.G. Morozov, V.P. Lobanov // Nalogovyy vestnik. – 2000. – № 5. –S. 3-11.
6. Nalogi i nalogooblozhenie: uchebnik [Tekst] / D.G. Chernik i dr. – M.: Infra-M, 2001. – 415 s.
7. Nalogovyy Kodeks Rossijskoj Federacii (chasti pervaja i vtoraja): Oficial'nyj tekst. [Tekst] // SPS «Garant»
8. Nalogovyy kontrol': nalogovye proverki i proizvodstvo po faktam nalogovyh pravonarushenij: Uchebno-praktich. posobie [Tekst] / Pod red. prof. Ju.F.Kvashi. – M.: Jurist#, 2001. – 540s.
9. Nogina, O.A. Nalogovyy kontrol': voprosy teorii [Tekst] / O.A. Nogina.- SPb.: Piter, 2002. – 160 s.
10. Sadovskaja, T.D. Pravovye i organizacionnye aspekty sovershenstvovaniya nalogovogo kontrolja v Rossijskoj Federacii [Tekst] / T.D. Sadovskaja. - Tjumen', 2007. -26 s.
11. Shherbinin, A.T. Sovershenstvovat' nalogovyy kontrol' [Tekst] / A.T. Shherbinin // Finansy. – 1999. - № 9. – S.13-18.
12. Jutkina, T.F. Nalogi i nalogooblozhenie: Uchebnik. Izd.2-e, pererab. i dop. [Tekst] / T.F. Jutkina. - M.: INFRA-M, 2001. - 576 s.

**Varaksa Nataliya Gennad'evna**

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 29

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: konfer\_2005@mail.ru

Н.А. ПОТАПОВА

## ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕСЕЧЕНИЯ ПРАВОНАРУШЕНИЙ ПО НДС

*В статье рассматриваются организационные аспекты процесса выявления и пресечения налоговых правонарушений по НДС. От эффективности организации специализированными органами государства и службами предприятий процесса контроля зависит размер поступлений по налогу на добавленную стоимость в бюджет, что сказывается на благосостоянии страны в целом.*

**Ключевые слова:** налог на добавленную стоимость, налоговые правонарушения, выявление правонарушений, пресечение правонарушений, внутренний контроль.

Для осуществления эффективного контроля за совершением налоговых правонарушений по НДС, а также за их выявлением и пресечением на макроуровне необходима развитая система органов налогового администрирования, их постоянное взаимодействие с учреждениями, организациями и государственными органами по сообщению сведений, связанных с учётом налогоплательщиков НДС. Основным органом, занимающимся выявлением и пресечением налоговых правонарушений является ФНС РФ и её подразделения. Каждый субъект, способствующий выявлению и пресечению правонарушений по НДС, осуществляет определённый вклад в реализацию контроля, проводимого ФНС РФ. Рассмотрим полномочия основных субъектов контроля (рис. 1).



**Рисунок 1 – Система органов, осуществляющих выявление и пресечение налоговых правонарушений по НДС**

Налоговые органы, таможенные органы и органы внутренних дел в порядке, определяемом по соглашению между ними, информируют друг друга об имеющихся у них материалах о нарушениях законодательства о налогах и сборах и налоговых преступлениях по НДС, о принятых мерах по их пресечению, о проводимых ими налоговых проверках по

НДС, а также осуществляют обмен другой необходимой информацией в целях исполнения возложенных на них задач [4]. Дополнительную информацию для раскрытия налогового правонарушения по НДС могут предоставлять органы, осуществляющие регистрацию недвижимого имущества и транспортных средств и т.д.

Функционирование предприятий в условиях неопределенности обусловило выделение в системе управления внутреннего контроля с целью пресечения и выявления налоговых правонарушений по НДС на микроуровне.

В задачи внутреннего аудита входит создание системы внутреннего контроля, необходимой для осуществления компетенции, прав и ответственности органов управления и должностных лиц, а также четкой системы экономической ответственности должностных лиц и специалистов предприятия [2].

Одним из начальных этапов процесса планирования общего аудита является оценка системы внутреннего контроля, основная цель которой является уточнение вида, времени проведения и объема аудиторских процедур, поскольку структура или функционирование определенных элементов системы внутреннего контроля могут увеличивать или уменьшать вероятность наличия существенных ошибок или искажений в проверяемой финансовой отчетности. Система внутреннего контроля состоит из следующих компонентов (рис. 2).



Рисунок 2 – Компоненты системы внутреннего контроля НДС на предприятии

Поскольку процедура оценки эффективности системы внутреннего контроля организации выполняется в первую очередь с целью обоснования величины аудиторской выборки, что предполагает определение вероятности не обнаружения ошибки по НДС системой внутреннего контроля организации, основой для оценки является тестирование контрольной среды организации. Процедура оценки контрольной среды предприятия начинается с изучения общей системы организации внутреннего контроля в организации. Систему внутреннего контроля НДС положительно характеризуют следующие условия:

- наличие службы внутреннего аудита, подразделений бухгалтерского учета, юридической службы, финансовых аналитиков;
- наличие утвержденных схем документооборота, разделения обязанностей и ответственности, должностных инструкций, положений об отделах;
- наличие оформленных результатов плановых и внезапных внутрифирменных проверок, внутреннего аудита, актов проверок государственных органов, распорядительных документов по организации по результатам таких проверок;

- получение консультаций от налоговых органов, юридических, консультационных и аудиторских фирм, связанных с НДС;
- наличие адекватных систем компьютерной обработки данных, информационных систем и технического обеспечения и т.д.

Также следует выяснить, имела ли место в организации смена управленческого и руководящего персонала, т.к. частая смена бухгалтеров на отдельном участке учета ведет к тому, что функции учета и контроля выполняются людьми, не имеющими достаточного опыта [1].

При оценке эффективности системы бухгалтерского учета, проверяется полнота и правильность регистрации хозяйственных операций, связанных с НДС в бухгалтерских регистрах. Минимальным требованием к системе учета на определенном ее участке является наличие соответствующего раздела в учетной политике, а также правильное ведение регистров синтетического и аналитического учета. Так, отсутствие или несоответствующее заполнение книги учета выставленных или полученных счетов-фактур говорит о не соблюдении требований нормативных документов. Следовательно, при проверке регистров аналитического учета и первичных документов по НДС необходимо обратить особое внимание на реальность и оценку хозяйственных операций, полноту, точность и своевременность их записи. Кроме проверки учетных процедур по НДС необходимо выяснить, применяются ли в организации процедуры контроля, направленные на предотвращение, выявление и исправление ошибок и искажений. Такими процедурами являются: сверка учетных данных между отделами, подразделениями; составление исполнителями отчетов; проведение внезапных проверок и плановых инвентаризаций и др.

Для оптимизации работы при проведении процедуры оценки эффективности системы внутреннего контроля, в части НДС, можно использовать опросный лист, стандартный вариант которого может быть разработан аудиторами и применяться при проведении аудиторских проверок предприятий. Утвердительная в целом форма опроса положительно характеризует состояние системы внутреннего контроля, и наоборот. Чем больше количество положительных ответов будет получено, тем ниже вероятность не обнаружения ошибки системой внутреннего контроля, следовательно, тем выше степень доверия и меньше аудиторская выборка. Стоит также заметить, что на практике аудиторы обычно больше полагаются на сведения, полученные благодаря многочисленным тестам и различным видам анализа, чем на детальное документирование различных операций [1].

Следует отметить, что направления тестирования системы внутреннего контроля необходимо выбирать таким образом, чтобы исключить дублирование работ по другим направлениям аудиторской проверки, т.е. информация, полученная при проверке системы внутреннего контроля НДС, должна быть максимально использована в ходе последующего выполнения детальных процедур аудита [3]. На основании тестирования системы внутреннего контроля НДС в организации делается вывод о величине риска неэффективности контроля НДС. Объем выборки прямо пропорционален величине выявленных рисков, т.е. чем выше риск неэффективности контроля, тем более обширной должна быть выборка. Таким образом, еще на стадии планирования общего аудита по итогам выполненной процедуры оценки эффективности системы внутреннего контроля аудитор делает вывод о степени доверия к системе внутреннего контроля организации и вероятности наличия существенных ошибок и искажений в проверяемой финансовой отчетности. Организация службы внутреннего контроля НДС, демонстрирует возможность планирования и проведения внутреннего аудита с помощью созданной по своей структуре и составу определенной бригаде аудиторов, призванной правильно и в интересах заинтересованных лиц, методически грамотно не только провести проверку правильности осуществления операций по НДС, но и быть способной осуществлять своевременный контроль за деятельностью наиболее интересующих руководителя или собственника, центров ответственности [5].

Обобщая вышеприведённую информацию, необходимо отметить, что выявление и пресечение налоговых правонарушений по НДС осуществляется как на макро, так и на микроуровне. От того, насколько эффективно организуется специализированными органами государства и службами предприятий процесс контроля за НДС зависит размер поступлений по данному налогу в бюджет, что сказывается на благосостоянии страны в целом.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Внутренний контроль на предприятии // Internet resource: Режим доступа – <http://revolution.allbest.ru/audit>
2. Дадашев, А.З. Налоговое администрирование в Российской Федерации: учебное пособие [Текст] / А.З. Дадашев. - М.: Книжный мир, 2010. – 363с.
3. Крикунов, А.В. Закон об аудите в действии [Текст] / А.В. Крикунов. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 179с.
4. Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая [Текст]. – М.: Проспект, КНОРУС, 2013. – 688с.
5. Сотникова, Л.В. Внутренний контроль и аудит: Учебник [Текст] / Л.В. Сотникова. – М.: «ИНФО», 2007. – 237с.

**Потапова Наталья Анатольевна**

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: law@ostu.ru

---

N.A. POTAPOVA

### **ORGANIZATION OF THE PROCESS OF DETECTION AND SUPPRESSION OF VAT**

*The article considers the organizational aspects of the process of detection and prevention of tax offences under the VAT. From the efficiency of the organization of specialized state bodies and services of enterprises of process control depends on the size of receipts of VAT to the budget, which affects the welfare of the country as a whole.*

**Keywords:** value added tax, tax offences, detection of offences, prevention of infringements, internal control.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Vnutrennij kontrol' na predpriyatii // Internet resource: Rezhim dostupa – <http://revolution.allbest.ru/audit>
2. Dadashev, A.Z. Nalogovoe administrirovanie v Rossijskoj Federacii: uchebnoe posobie [Tekst] / A.Z. Dadashev. - M.: Knizhnyj mir, 2010. – 363s.
3. Krikunov, A.V. Zakon ob audite v dejstvii [Tekst] / A.V. Krikunov. – M.: INFRA-M, 2007. – 179s.
4. Nalogovyj kodeks RF. Chasti pervaja i vtoraja [Tekst]. – M.: Prospekt, KNORUS, 2013. – 688s.
5. Sotnikova, L.V. Vnutrennij kontrol' i audit: Uchebnik [Tekst] / L.V. Sotnikova. – M.: «INFO», 2007. – 237s.

**Potapova Nataliya Anatolievna**

State University-ESPC

Doctor of Economic Sciences, Professor of Department «Accounting and taxation»

302020, OreI, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: law@ostu.ru



# **НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 338.242

Д.В. ЕРМОЛАЕВ

## **ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ**

*В статье рассматриваются проблемы интеграции и взаимодействия в современных рыночных условиях государственных унитарных предприятий с другими предприятиями, входящими в промышленный кластер. Рассматриваются проблемы оценки эффективности деятельности государственных унитарных предприятий, которые могут повлиять на его жизнеспособность. Рассматриваются особенности финансового механизма в государственных унитарных предприятиях.*

***Ключевые слова:** промышленный кластер, финансовый механизм, эффективность государственных унитарных предприятий, рентабельность государственных унитарных предприятий, место ГУПов в промышленном кластере.*

В условиях современного экономического развития России актуальной становится проблема улучшения эффективности взаимодействия государственных унитарных предприятий и частного бизнеса, а, следовательно, изменение и совершенствование методов и форм управления государственными компаниями с целью повышения эффективности использования государственной собственности и обеспечения экономической безопасности РФ.

Рост российской экономики зависит не только от мировой экономической конъюнктуры, но и от финансово-экономического состояния всех хозяйствующих субъектов, а также от эффективного использования всех элементов государственной собственности в экономике страны. Государственные компании важны и необходимы как элементы структуры современного общественного производства, а также связаны с ролью государства, состоящей, прежде всего, в предоставлении обществу так называемых «общественных благ» и удовлетворением потребностей, что невозможно силами частного бизнеса, подчиненного задачам получения прибыли, важное место среди которых занимает обеспечение обороноспособности страны и выполнение рособоронзаказа.

Последние годы показали, что существует ряд проблем и противоречий, возникающих между высоким потенциалом государственных производственных компаний и низкой эффективностью их деятельности, а также трудности встраиваемости в технологические цепочки и взаимодействия их с частными компаниями в современных рыночных условиях. В связи с этим актуальным становится формирование новых подходов к финансовому механизму функционирования унитарных предприятий, которые позволят наилучшим образом реализовывать имеющийся потенциал этого элемента рыночной экономики. Для понимания проблем государственных компаний нужно обратиться к принципам, механизмам и конкретным способам создания государственных предприятий в России, которые в настоящий момент представляют собой юридическое лицо как обособленную часть имущества, выделенного учредителем этому лицу для осуществления его деятельности.

Государство предоставляет свое имущество государственным компаниям с использованием правовых механизмов хозяйственного ведения или оперативного управления, что обуславливает особенности финансовых отношений государства и

государственных компаний, а также особенности финансов государственных унитарных предприятий.

Финансовый механизм государственных унитарных предприятий представляет собой набор финансовых методов, инструментов, организационных форм финансовых отношений между государственной компанией и государством как учредителем по вопросам надлежаще-эффективного использования государственного имущества для решения общественных задач.

Внутреннюю структуру финансового механизма государственных унитарных предприятий можно представить в виде двух взаимосвязанных систем: функциональной и обеспечивающей. Финансовый механизм государственных унитарных предприятий состоит из ряда методов и инструментов регулирования финансовой деятельности. Финансовый механизм осуществляет свои функции на основе:

1) финансовых методов:

- прогнозирования;
- финансового планирования;
- финансового программирования;
- финансового учета;
- финансового анализа;
- финансового контроля;
- финансовой ответственности;
- финансового мониторинга);

2) методов финансирования:

- самофинансирования;
- бюджетного финансирования;
- кредитования;
- страхования.

3) федеральных законов Российской Федерации, указов Президента, постановлений Правительства, нормативных документов Министерства финансов, Центрального Банка Российской Федерации и других федеральных органов исполнительной власти, программ и бизнес-планов финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, особенности финансового механизма государственных унитарных предприятий обусловлены в основном особой системой финансовых отношений с государством как учредителем, что является определяющим в системе финансовых отношений государства и государственных унитарных предприятий.

Действующим законодательством РФ предусмотрено два типа унитарных предприятий: на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Исходя из организационно-правового статуса и финансирования государственных унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, можно выделить ряд основных элементов финансового механизма этих предприятий:

1) на праве хозяйственного ведения:

- уставной фонд формируется за счет государственного имущества;
- сочетание самоуправления и государственного управления;
- формирование финансовых резервов;
- финансовая ответственность, самокупаемость и самофинансирование;
- хозяйственная самостоятельность по распоряжению движимым имуществом;

2) на праве оперативного управления:

- наличие режима директивного финансового планирования;
- особый порядок финансирования;
- распределение прибыли;
- перечисление нераспределенной прибыли;
- установление государством порядка формирования цен;
- осуществление самостоятельной производственно-хозяйственной деятельности.

Государственное унитарное предприятие в структуре промышленного кластера может занимать различное место вплоть до кластерообразующей роли. Возможность нахождения ГУПа в различных частях технологической цепочки или технологической матрицы промышленного кластера обуславливает степень влияния ГУПа на жизнеспособность кластера. Можно рассмотреть некоторые варианты:

1. ГУП является последним звеном технологической цепочки или ядром технологической матрицы кластера, т.е. производит окончательный товарный продукт, тем самым являясь главным покупателем продукции компаний, входящих в промышленный кластер.

2. ГУП является одним из участников технологической цепочки или технологической матрицы, т.е. поставляет головному предприятию те или иные комплектующие.

3. Частичное совмещение или смешивание первых двух вариантов.

Таким образом, учитывая особую форму отношений между ГУПом и его учредителем-государством, становится важным на сколько целесообразной и эффективной считает государство его деятельность, т.к. в случае признания деятельности ГУПа неэффективной возможно инициирование государством механизма прекращения его функционирования с возможным репрофилированием, реструктуризацией, приватизацией с последующим изменением направления деятельности или полным прекращением деятельности путем ликвидации или консервации. Соответственно, иные участники промышленного кластера должны иметь действенные механизмы прогнозирования развития данных неблагоприятных ситуаций и заранее определенный механизм действия в случае их возникновения.

Государство, являясь учредителем ГУПов, разрабатывает определенные способы и методики оценки эффективности деятельности ГУПов, и именно результаты этих оценок и ложатся в основу принятия государством как учредителем тех или иных управленческих решений в отношении ГУПов. В тоже время имеются существенные противоречия в имеющихся подходах к оценке эффективности деятельности ГУПов, без устранения которых невозможно прогнозируемое поведение государства как учредителя данных компаний. Формирование непротиворечивых отражающих реальное состояние дел критериев оценки эффективности ГУПов невозможно без изменения и совершенствования их финансового механизма.

В результате анализа становится понятно, что финансовый механизм по уровню развития не соответствует в полной мере целям деятельности государственных унитарных предприятий и не обеспечивает выполнение всех возложенных на него задач, а значит, нуждается в совершенствовании своих элементов. Все части финансового механизма взаимосвязаны и взаимозависимы, взаимодействуют с внешней средой посредством своих внешних связей, которые отражают влияние окружающей экономической среды на систему и, соответственно, ответное воздействие системы на среду.

Финансовый механизм должен быть максимально внутренне автоматизирован, т.е. обеспечивать оптимальное воздействие на экономическую эффективность предприятия без принятия внешних мер «ручного управления», в особенности это представляется важным, так как структура финансового механизма является формой адаптации финансового механизма к среде.

Рассмотрев выявленные проблемы функционирования финансового механизма ГУПов, можно выделить два направления его совершенствования:

1) совершенствование системы финансового механизма ГУПов как рабочего элемента управления на самом предприятии;

2) совершенствование системы финансового механизма ГУПов как части общей системы управления промышленностью.

В каждом из вышеперечисленных направлений можно выделить ряд конкретных способов улучшения эффективности функционирования финансового механизма. Совершенствование системы финансового механизма ГУПов как рабочего элемента

управления на самом предприятии включает такие направления как совершенствование функциональной системы и обеспечивающей системы, причем в первом случае необходимо совершенствовать структуру и каждый ее элемент, а во втором необходимо совершенствовать нормативно-правовые акты, методические руководства и информационное обеспечение, нужно помнить, что вышеперечисленные процессы должны происходить синхронно и симметрично.

В финансовом механизме ГУПов должна присутствовать такая взаимосвязанная комбинация элементов, которая способна обеспечивать саморазвитие самого финансового механизма в зависимости от состояния предприятия, состояния государственной собственности в современной экономике России и вообще экономической конъюнктуры.

В настоящее время сложилась такая ситуация, что нормативно-правовые акты, регламентирующие методики анализа деятельности ГУПов и определяющие подходы к оценке эффективности федерального имущества, которое закреплено в хозяйственном ведении ФГУПов не дают однозначного ответа на вопрос, как следует оценивать их эффективность. Например, Постановление Правительства от 04.10.99 г. № 1116 «Об утверждении порядка отчетности руководителей федеральных государственных унитарных предприятий и представителей Российской Федерации в органах управления открытых акционерных обществ» и распоряжение Мингосимущества РФ от 11.11.99 г. № 1506-р «Методические указания по заполнению форм отчетности руководителей федеральных государственных унитарных предприятий и представителей Российской Федерации в органах управления открытых акционерных обществ» определяют необходимым рассчитывать четыре основных показателя эффективности (рентабельности) деятельности ГУПов:

- 1) общая рентабельность, определяющаяся в виде отношения чистой прибыли к выручке от продаж;
- 2) рентабельность собственного капитала;
- 3) рентабельность активов;
- 4) рентабельность инвестиций, которая определяется отношением доходов от финансовых вложений к суммам долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Кроме того, к показателям деловой активности можно отнести величину периода оборота текущих активов и запасов, но эти показатели надлежащим образом и в полной мере не отражают эффективность использования ресурсов ГУПов. Совместно с этим при изучении распоряжения № 1506-р выясняется, что в нем не предусматривается включение в состав текущих активов запасов, что является спорным с экономической точки зрения, потому что текущие активы имеют оборачиваемость в периоде до одного года и соответственно включают в себя часть запасов.

Методические рекомендации по организации и проведению анализа эффективности деятельности федеральных государственных унитарных предприятий и открытых акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности, утверждены Распоряжением Министерства имущественных отношений РФ от 10.07.2000 г. № 138-р, при изучении которого становится ясно, что указанные в нем аналитические процедуры ориентировались на оценку результатов финансовой деятельности.

Постановлением Правительства РФ от 10.04.02 г. № 228 «О мерах по повышению эффективности использования федерального имущества, закрепленного в хозяйственном ведении федеральных государственных унитарных предприятий» указано, что в подведомственных ФГУПах такие показатели эффективности экономической деятельности как выручка от продаж, чистая прибыль или убыток, чистые активы, доля прибыли, перечисляемая в соответствующий бюджет, ежегодно определяются федеральными органами власти в пределах их компетенций в виде программ деятельности.

Несформированность строгой и исчерпывающей системы определения эффективности деятельности ГУПов совместно с использованием органами исполнительной власти такого инструмента финансового планирования как бюджетирования в основу

которого положено ориентированность на результат выдвигает перед учредителем этих предприятий, т.е. государством в лице уполномоченных органов целый перечень вопросов:

- 1) как должен выражаться результат деятельности ГУПов;
- 2) какую применять систему показателей наиболее адекватно характеризующую эффективность совершаемых предприятием операций, в том числе финансовых.

Учредитель в лице Федерального агентства по управлению федеральным имуществом объявило конкурс на формирование новых стандартов финансовой отчетности для ФГУПов и организаций, в уставном капитале которых государственной собственности составляет 100%, в котором попыталась определиться в вопросе об адекватной системе анализа показателей операций, проводимых предприятием, причем одним из условий новых стандартов финансовой отчетности является то, что стандарты должны обеспечивать возможность группировки хозяйственных операций ФГУПов с определением для каждой из групп операций показателей эффективности совершения данной группы операций для учредителя.

Опираясь на вышеуказанные задачи было предложено группировать показатели эффективности деятельности в виде текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Данную группировку операций содержит форма 4 «Отчет о движении денежных средств». Причем финансовой деятельностью нужно считать деятельность организаций, связанную с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, эмиссии облигаций, выбытием ранее приобретенных на срок до одного года ценных бумаг. Также финансовая деятельность связана с погашением ранее возникшей задолженности по краткосрочным займам и кредитам, в том числе выплата соответствующих процентов.

На стабильно работающих ГУПах часть денежных средств от текущей деятельности может направляться в инвестиционную или финансовую ниши, что позволяет многим ГУПам наращивать свои финансовые активы с последующим вложением полученных средств в производство.

Таким образом, становится понятно, что в настоящее время существуют определенные проблемы с критериями определения эффективности ГУПов их учредителем, т.е. государством в лице уполномоченного органа, что порождает опасность ошибочных решений учредителя в отношении принадлежащих ему предприятий, что, в свою очередь, может повлечь за собой прекращение их деятельности или существенное изменение целей, задач и направлений деятельности, а также изменение структуры выпускаемой ими продукции, что может негативно отразиться в большей или меньшей мере на всех предприятиях, входящих в промышленный кластер, а учитывая непрозрачность, зачастую и полную закрытость (секретность) отчетов ГУПов из-за особой продукции выпускаемой ими (например, оборонно-космического назначения) возникает объективная трудность прогнозирования иными участниками кластера изменений, могущих произойти с ГУПом в него входящим. Понимая это необходимо разработать систему уведомления предприятий, входящих в промышленный кластер, в возможно ранние сроки, о перспективных планах, изменений планируемых учредителем в отношении принадлежащего ему ГУПа.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Ермолаев, Д.В. Промышленная безопасность [Текст] / Д.В. Ермолаев // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки, 2011. – № 2. – С. 108 - 111.
2. Ермолаев, Д.В. Составляющие экономической безопасности предприятия [Текст] / Д.В. Ермолаев // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки», 2012. – № 4. – С. 15 - 17.
3. Ермолаев, Д.В. Угрозы экономической безопасности предприятия [Текст] / Д.В. Ермолаев // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки, 2012. – № 2. – С. 169 - 172.
4. Ермолаев Д.В. Экономическая безопасность как защита корпоративных ресурсов [Текст] / Д.В. Ермолаев // Вестник Орловского государственного университета. Серия «Новые гуманитарные исследования», 2012. – № 4. – С. 162 - 165.

**Ермолаев Денис Валерьевич**

ФГБОУ ВПО «Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления

300026, г. Тула, пр. Ленина, д. 125

Тел.: 8-910-701-60-06

E-mail: den-puma@yandex.ru

---

D.V. ERMOLAEV

## **THE PROBLEM OF INTEGRATING STATE UNITARY ENTERPRISES IN THE MODERN INDUSTRIAL CLUSTERS**

*This article touches upon the problems of integration and interoperability in the current market conditions of the state unitary enterprise with other enterprises within the industrial cluster. The problems of the evaluation of performance of state unitary enterprises, which may affect its viability. The features of the financial mechanism of the state unitary enterprises were analyzed.*

**Keywords:** *industrial cluster, the financial mechanism, the effectiveness of state unitary enterprises, the profitability of state unitary enterprises, the place of state unitary enterprises in the industrial cluster.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Ermolaev, D.V. Promyshlennaja bezopasnost' [Tekst] / D.V. Ermolaev // Izvestija TulGU. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki, 2011. – № 2. – S. 108 - 111.
2. Ermolaev, D.V. Sostavljajushhie jekonomicheskoy bezopasnosti predprijatija [Tekst] / D.V. Ermolaev // Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Gumanitarnye i social'nye nauki», 2012. – № 4. – S. 15 - 17.
3. Ermolaev, D.V. Ugrozy jekonomicheskoy bezopasnosti predprijatija [Tekst] / D.V. Ermolaev // Izvestija TulGU. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki, 2012. – № 2. – S. 169 - 172.
4. Ermolaev D.V. Jekonomicheskaja bezopasnost' kak zashhita korporativnyh resursov [Tekst] / D.V. Ermolaev // Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Novye gumanitarnye issledovanija», 2012. – № 4. – S. 162 - 165.

**Ermolaev Denis Valeryevich**

FGBOU VPO «Tula state pedagogical University. L.N. Tolstoy

Candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of Economics and management

300026, Tula, PR Lenina, d 125

Ph.: 8-910-701-60-06

E-mail: den-puma@yandex.ru

**Уважаемые авторы!**  
**Просим Вас ознакомиться с основными требованиями**  
**к оформлению научных статей.**

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 7 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.
- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).
- В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.
- Статья должна быть набрана шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.
- Статье должен быть присвоен индекс УДК.
- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.
- К статье прилагаются аннотация и перечень ключевых слов на русском и английском языке.
- В конце статьи приводятся:
  - библиографический список, на который автор ссылается в тексте статьи;
  - сведения об авторах в такой последовательности: фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.
- В тексте статьи желательно:
  - не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;
  - не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;
  - не применять произвольные словообразования;
  - не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.
- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.
- **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**
- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.
- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

*Рисунок 1 – Текст подписи*

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте [www.gu-unpk.ru](http://www.gu-unpk.ru), в разделе «Научные периодические издания»

***Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.***

**Материалы статей печатаются в авторской редакции**  
**Право использования произведений предоставлено авторами на основании**  
**п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации**

*Адрес учредителя журнала:*

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»  
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29  
Тел.: (4862) 42-00-24  
Факс: (4862) 41-66-84  
[www.gu-unpk.ru](http://www.gu-unpk.ru).  
E-mail: [unpk@ostu.ru](mailto:unpk@ostu.ru)

*Адрес редакции:*

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»  
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40  
Тел./факс: (4862) 41-98-60  
[www.gu-unpk.ru](http://www.gu-unpk.ru).  
E-mail: [LVP\\_134@mail.ru](mailto:LVP_134@mail.ru).

*Материалы статей печатаются в авторской редакции*

*Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации*

Корректор, компьютерная верстка  
Н.Г. Варакса

Подписано в печать 25.10.2013 г.  
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.  
Тираж 1000 экз.  
Заказ № 135/13П2

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе  
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»  
302030, г. Орел, ул. Московская, 65