

## СОДЕРЖАНИЕ

### Наука социального управления и общественного развития

Проничев В.А. Политическая оппозиция в современной России: этапы и особенности становления.....	3
Николаев А.В. Конкурентоспособность интеллектуальных ресурсов в вузовской среде.....	8

### Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Александрин Ю.Н. Новые институты развития малого предпринимательства в инновационно-ориентированной экономике.....	14
Никишкин В.В. Инновационные технологии моделирования процесса вывода торгового продукта на рынок.....	22
Кулакова Т.А. Механизмы регулирования инновационно-активной экономической системы в России.....	28

### Научная область использования учетно-аналитических систем

Тарасов В.А., Коваль А.В. Несостоятельность (банкротство) муниципальных образований в США.....	33
Елисеева И.В. Особенности формирования налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость в бухгалтерском учете на перерабатывающих предприятиях.....	40
Пшеничная Е.С. Анализ состояния и направления развития рынка сопутствующих аудиту и прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью в РФ в условиях глобального финансового кризиса.....	45
Дороговцева Е.И. Учетно-контрольная подсистема формирования себестоимости выполненных работ строительного предприятия.....	56
Гринько А.С. Рейтинговая оценка финансового состояния санаторно-курортных организаций региона кавказских минеральных вод.....	60
Янченко Ю.М. Управленческий учет накладных расходов в подрядных строительных организациях.....	67

### Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Попова Л.В. Роль налога как элемента социологии налогообложения.....	76
Гойгереев К.К. Модернизация администрирования налогообложения и обеспечение инновационного экономического развития российской экономики.....	81
Селюков М.В. Повышение эффективности контрольной работы налоговых органов.....	85
Маслова И.А. Научная концепция социологии налога в современном мире.....	89
Прохорова О.Ю. Управление финансовыми потоками регионального венчурного фонда.....	95

### Научное развитие экономики и управления предприятием

Бондарева С.Р. Конкурентные преимущества и их роль в формировании конкурентных стратегий развития организации.....	101
Романова Т.В. Определение экономической эффективности программы охраны окружающей среды.....	108
Загуляев Д.Г. Метрика рынка труда как экономического пространства и место в нем наемного работника.....	111
Глухова Е.А. Место и стратегии применения рекламы в системе маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия.....	120

#### Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р. техн. наук, проф., председатель  
 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., канд. экон. наук, доц.  
 Коростелкина И.А., канд. экон. наук, доц.  
 Маслов Б.Г., д-р. экон. наук, проф.

#### Члены редколлегии:

Бархатов А.П., д-р. экон. наук, проф.  
 Васильева М.В., д-р. экон. наук, доц.  
 Гетьман В.Г., д-р. экон. наук, проф.  
 Маслова И.А., д-р. экон. наук, проф.  
 Павлова Л.П., д-р. экон. наук, проф.

#### Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г., канд. экон. наук

#### Адрес редакции:

302020, г. Орел,  
 Наугорское шоссе, 40  
 (4862) 41-98-60  
 www.ostu.ru  
 E-mail: LVP\_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Свидетельство: ПИ № ФС77-35716 от 24 марта 2009 года

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

© Госуниверситет - УНПК, 2011

## CONTENTS

### Science of social management and social development

- Pronichev V.A.* The political opposition in Russia today: the stages and peculiarities becoming..... 3  
*Nikolaev A.V.* Competitiveness of intellectual resources in the university environment ..... 8

### Scientific tendencies of development of investments and innovations

- Alexandrin J.N.* New institutions of small business development in the innovation-oriented economy..... 14  
*Nikishkin V.V.* Innovative simulation technology output process of trade-to-market..... 22  
*Kulakova T.A.* Regulatory mechanisms of innovation and an active economic system in Russia..... 28

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

- Tarasov V.A., Koval A.V.* Insolvency (Bankruptcy) of municipalities in the U.S.A..... 33  
*Eliseeva I.V.* Features of formation of the taxable base for VAT accounting in processing plants..... 40  
*Pshenichnaya E.S.* Analysis of the status and direction of the market audit-related and other services related to auditing in Russia in the global financial crisis..... 45  
*Dorogavtseva E.I.* Accounting and control subsystem formation cost of work performed construction company..... 56  
*Grinko A.S.* Rating of the financial condition of spa organizations in the region of Caucasian Mineral Waters..... 60  
*Yanchenko Y.M.* Managerial accounting overhead in construction contracting organizations..... 67

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

- Popova L.V.* The role of the tax as an element of Sociology taxation..... 76  
*Goygereev K.K.* Modernization of tax administration and ensuring innovation and economic development of Russian economy..... 81  
*Selyukov M.V.* Enhancing the effectiveness of the control of tax authorities..... 85  
*Maslova I.A.* Scientific conception of sociology tax in the modern world..... 89  
*Prokhorova O.Y.* Management of cash flows of the regional venture capital fund..... 95

### Scientific development of economy and operation of business

- Bondareva S.R.* Competitive advantages and their role in shaping the competitive strategy of the organization..... 101  
*Romanova T.V.* Determining the cost-effectiveness of the program environment..... 108  
*Zagulayev D. G.* Metric of the labor market as the economic space and place in it of the employee..... 111  
*Glukhova E.A.* Place and strategies of advertising in the marketing communications industry improve the enterprise..... 120

#### Editorial council:

**Golenkov V.A.**, Doc. Sc. Tech., Prof., 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.**, Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.  
**Korostelkina I.A.**, Candidate Sc. Ec., Assistant Prof.  
**Maslov B.G.**, Doc. Sc. Ec., Assistant Prof.

#### Associate Editors:

**Barkhatov A.P.**, Doc. Sc. Ec., Prof.  
**Vasil'eva M.V.**, Doc. Sc. Ec., Assistant Prof.  
**Get'man V.G.**, Doc. Sc. Ec., Prof.  
**Maslova I.A.**, Doc. Sc. Ec., Prof.  
**Pavlova L.P.**, Doc. Sc. Ec., Prof.

#### Responsible for edition:

**Dedkova E.G.** Candidate Sc. Ec.

#### Address:

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

Journal is registered in Federal Agency of supervision in sphere of communication and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-35716 from 24.03.09

Index on the catalogue of the «Pressa Rossii»29503

© State University-ESPC, 2011

## **ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОППОЗИЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ЭТАПЫ И ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ**

*В статье рассматриваются основные направления деятельности политической оппозиции. Изучен механизм влияния парламентской оппозиции на принятия и утверждения законопроектов.*

***Ключевые слова:** Парламент, политическая оппозиция, парламентская оппозиция, экономика, экономические решения.*

*In article the basic lines of activity of political opposition are considered. The mechanism of influence of parliamentary opposition on acceptances and statements of bills is studied.*

***Key words:** Parliament, political opposition, parliamentary opposition, economy, economic decisions.*

Понятие «политическая оппозиция» характеризует действующего специфического субъекта (агента) конфликта, а также форму его политической активности - противодействие доминирующему субъекту, его позиции и политике. Оппозиция не существует объективно, как раз навсегда данное явление, - а формируется в ходе развития конфликта, слагаясь из разобщенных умонастроений и выступлений. В целом, под институционализацией оппозиции понимается создание комплекса различных объединений граждан, недовольных существующим политическим режимом или условиями повседневной жизни [10].

Оппозиция возникает при существовании соответствующих социальных условий. К числу объективных условий относятся: противоречивость групп социально-политических интересов с господствующей системой и связанным с ее утверждением перераспределением власти и социально значимых ресурсов. Оппозиция - закономерное следствие социально-политических противоречий. Она появляется и существует в качестве актуальной силы разрешения или, по крайней мере, урегулирования противоречий в приемлемых для системы границах. При сознательной поддержке определенными социальными слоями и при наличии благоприятных для нее политических предпосылок оппозиция институционализируется.

Главная проблема политического развития России - создать такую политическую оппозицию, которая позволяла бы противодействовать данной системе [2]. Для этого политическое недоверие должно быть направлено на политическую систему в целом - ее экономические, политические и идеологические основания. Постсоветская бюрократия обладает своими интересами, стремится стать над противоборствующими силами и сохранить за собой монополию на власть независимо от изменений политической конъюнктуры. Поэтому, вместо оппозиции развивается практика лоббизма. Причем, все ныне существующие в России группы давления на правительство сложились при советской власти [2]. Большая группа находится внутри аппарата. В зависимости от своих интересов, они стремятся воздействовать на правительство для изменения политики в выгодном для них направлении. В дальнейшем это ведет к усилению бюрократизация политического процесса. Группы влияния предпочитают пользоваться обычными бюрократическими методами подбора кадров и персональными перестановками во всей структуре госаппарата. Еще ни одна группа давления не перешла открыто в ранг политической оппозиции. Крайне примечательно, что некоторые российские юристы обосновывают «законность» отечественного лоббизма со ссылкой на США [11].

После смены режима в 1991 году и свержения законодательной ветви власти в 1993 году оппозиционные силы попытались возглавить страну, но, не справившись с управлением государством, уступили руководящее место в ней «переродившимся» выходцам из коммунистической номенклатуры.

Во второй половине 1990-х гг. сформировалась демократическая контрэлита или «правящая оппозиция» (по определению И. Хакамады) в лице праволиберальных партий - СПС, «Яблоко», «Либеральная Россия», которая имела поддержку у молодежи и интеллигенции, которая поддерживала экономический курс, заданный правительством, но активно противостояла политическим вопросам правящей власти, в рамках которой ведут латентное противоборство «старокремлевская» и «питерская» субэлиты. Однако демократическая и либеральная оппозиции не смогли мобилизовать свой потенциал на думских выборах и не преодолев 7% барьер лишились своей ниши в парламенте. Что касается КПРФ, то ее развитие как политической оппозиции в рассматриваемый период в целом укладывается в тренд, описанный для системной оппозиции. Своеобразную демократическую оппозицию правительству составили либеральные движения «Яблоко» во главе с Г. Явлинским и «Вперед Россия» с Б. Федоровым.

По своим основополагающим постулатам эти организации были, безусловно, близки к правящей элите, открыто противостояли всем левым силам, но они имели собственные взгляды на тактику осуществления реформ, а также личные амбиции лидеров. Проводимые социологические опросы показали, что около половины избирателей поддерживало левые партии и блоки. Это очень серьезно встревожило власти, которые вступили в предвыборный марафон, откровенно подыгрывая своим ставленникам.

Средства массовой информации активно поддерживали проправительственные силы. Аналитические центры прорабатывали возможность отмены выборов или их переноса в связи с событиями в Чечне или с массовыми нарушениями в избирательной кампании. В информационном пространстве доминировала «партия власти». Большую поддержку ей оказала творческая столичная интеллигенция [7].

На выборах в Государственную думу 1995 г. КПРФ набрал 22 % голосов, второе место получил ЛДПР - 10,99 %, только на третьем месте оказалась не оппозиционная правительственная партия «НДР» - 9,95 % и, преодолев нижний порог «Яблоко» - 7,12 % избирателей. Могла преодолеть 5 % барьер партия Гайдара - «Выбор России» и блок Анпилова «За СССР» [10].

Новые изменения в развитии политической оппозиции в России произошли после 2000 г., когда в ходе реализации курса президента Путина на укрепление вертикали власти стала меняться и сама структура оппозиционной контрэлиты. Результаты выборного периода 2002-2004г.г. закрепили ситуацию, в которой единственным доминирующим политическим субъектом стал Президент Российской Федерации.

Оппозиционные силы, которые имели большой политический вес ранее этого периода, не смогли встроиться в новый формат политической системы, сохранив ранее существовавшие характеристики своей субъектности. К 2003г. в России прошли ряд реформ: налогообложения, установившая плоскую шкалу подоходного налога на уровне 13 %; легализация частной собственности на землю; судебная реформа; преобразование пенсионного обеспечения. Экономика переживала период роста - до 6,5 % в год. Рейтинг президента был выше рейтинга российских политиков [9].

Еще в 2001 г. был принят ФЗ «О политических партиях», по которому каждой партии предписывалось иметь не менее 10000 членов, кроме того, «политическая партия должна иметь региональные отделения более чем в половине субъектов Российской Федерации, при этом в субъекте может быть создано только одно региональное отделение данной политической партии.

В остальных региональных отделениях численность каждого не может составлять менее пятидесяти членов партии» [5]. Что привело к сокращению до 4-5 лидирующих партий. По результатам выборов в Госдуму 2003 г. 5 % барьер удалось

преодолеть только четырем политическим партиям: «Единая Россия» - 37,09 %, КПРФ - 12,70 %, ЛДПР - 11,60 % и «Родине» - 9,10 %.

В лагере оппозиционных демократических сил росли проблемы, что сказалось на результатах выборов 2003 г. «Яблоко» получило 4,3 %, СПС - 4,0 %. И, как не преодолевшие 5 % барьер, они не смогли пробиться в парламент. К этой неудачи можно отнести ряд причин: «это и отсутствие единого лидера, и тяжелый шлейф реформ 1990-х гг., и, главное, несостоявшееся объединение демократов, без которого новый провал на выборах был неизбежен» [11].

С победой партии «Единая Россия», которую активно поддержал В.Путин, произошло усиление системы «вертикали власти». Деятельность оппозиционных партий резко осложнялась. По закону 2005 г. вступили в силу изменения процедуры выборов в Думу. Все 450 депутатов избираются по партийным спискам, минимальный проходной барьер установлен на уровне 7%, запрещено формирование избирательных блоков. Отменены минимальный порог явки избирателей и графа «против всех» [4].

Партия «Справедливая Россия», которую возглавил С. Миронов, в своей программе заявляет о социалистической направленности, но, по мнению большинства политологов это квазиоппозиция. Этой программы недостаточно для того, чтобы стать настоящей оппозицией.

За последнее десятилетие в общественно-политической среде регионов России произошли серьезные качественные изменения: с одной стороны, из нее оказались вымыты и ушли на политическую «пенсию» постаревшие романтики-демократы постперестроечной эпохи 1990-х. С другой, на рубеже 1990-2000-х гг. в нее вошла большая группа таких молодых, активных лидеров, мечтающих о политической власти [7].

Выборы в Госдуму 2007 г. стали знаковым событием в процессе определения перспектив существования политической системы, сложившейся в формате Конституции [11]. В начале XXI в. выделяются три этапа трансформации оппозиции в России. Первый этап - это этап, включающий в себя электоральную реформу. Федеральная власть получила абсолютный контроль над всеми представительными органами власти, включая Государственную Думу. Данный этап был завершен в 2003 г. Второй этап – это этап предъявления жестких идеологических требований к тем политическим структурам, которые самоидентифицируют себя как оппозиционные. Это этап фильтрации и люстрации оппозиции. Кроме того, в очередной раз наблюдается перехват властью креативных идей у оппозиции. Третий этап, начался после выборов в Госдуму - 2007 г. Контуры данной трансформации просматриваются в рамках инициативы Г.Каспарова по неучастию в выборах в Госдуму, а также в предложении «единый кандидат от оппозиции». Участие в выборах в 2007 г еще больше разделило всех представителей оппозиции на системную оппозицию, внесистемную оппозицию и маргинальную оппозицию [10].

Можно согласиться с утверждением, что борьба с оппозицией - это технология трансформации оппозиции.

Таким образом, начатые политические реформы в начале 2000 г., были направлены на усиление вертикали власти сверху до низу и, соответственно, дезавуирование оппозиционных центров. Это означает наступление принципиально нового этапа во взаимоотношениях власти и политической оппозиции. Содержанием этапа стали реформы, изменившие сам характер политического режима. В частности, было осуществлено, без изменения основополагающих принципов Конституции, реформирование законодательства, изменение структуры федеральных органов власти и на этой основе был взят под контроль сверхкрупный бизнес.

Власть добилась минимализации роли лидеров основных оппозиционных партий, сокращения влияния и бизнес-сообществ как оппозиционных контрэлит. Контроль над самыми значительными элитами страны, был достигнут с помощью выборочных судебных репрессий крупного бизнеса, вывода из Совета Федерации губернаторов, отмены избираемости глав субъектов Российской Федерации, ограничения независимости СМИ и

других мер. Многие оппозиционные силы продолжают функционировать, но, как правило, вне публичной сферы и за рамками представительных органов власти. Однако не следует видеть в этом ни трагедию, ни формирование тоталитарного режима, на том основании, что в России не завершено формирование полноценных политических оппозиций и контрэлит, способных продолжить внешнюю и внутреннюю политику государства. В этих условиях оптимальным вариантом является парламентская оппозиционная деятельность, регулярная критика правительства, сотрудничество в рамках допустимого для каждой партии с властью и про правительственными организациями, поиск путей расширения влияния в массах и завоевания большинства в парламенте, а в перспективе - выставление единого харизматического кандидата в президенты.

Перспектива маргинализации оппозиции и контрэлит, их уход в плоскость радикальных политических методов борьбы явно контрпродуктивно с точки зрения национальных интересов страны. Осуществление «цветных революций», как это произошло в 2003-2006-х годах в Грузии, на Украине и Киргизии; оппозиции и контрэлиты, внепарламентские политические молодежные организации; лидеры опальной бизнес-элиты; прозападный политический истеблишмент, стремящейся к обновлению политической системы - могут и должны увидеть пределы своей деструктивной деятельности. Крушение политических лидеров, которые могли объединить, и возглавить, консолидированную оппозицию связан с отсутствием синтезатребований демократии и национальных, в том числе геополитических интересов России [10].

Последние события в Египте заставляют провести сравнение с Россией, и подумать о возможности не повторения аналогичной ситуации. Этот вопрос актуален в силу схожести ряда экономических проблем этих двух стран, таких как: рост цен на продукты питания, безработица, бедность и огромная пропасть между богатыми и бедными. Последние данные Программы развития Организации Объединенных Наций (UNDP) показывают, что в 2005 году 16,7% египтян жили за чертой бедности, в то время как в России в 2007 году этот показатель был равен 19,6%. Показатели безработицы также аналогичны. В Египте в конце 2009 года она составляла 9,4%, а в России в начале 2010-го – 9,2% [9]. Из выше изложенного следует то, что системной политической оппозиции и «Правящей партии» необходимо больше обращать внимание на социальный уровень населения. Страна нуждается в смене экономического курса, направленного на более ускоренное расширение среднего класса.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Поляков, С.А. Модификация современной концепции демократий в Российской Федерации [Текст] / С.А. Поляков. - Автореф. канд. полит, наук. Ростов н/Д, 2007. - С. 12.
2. Перегудов, С.П. Лоббизм в политической системе России [Текст] / С.П. Перегудов // Мировая экономика и международные отношения. - 1996. - № 9. - С. 32.
3. Денисов, С.А. Использование норм государственного права против оппозиции [Текст] / С.А. Денисов // Конституционное и муниципальное право 2008. - № 18 - С. 27
4. Федеральный закон от 18 мая 2005 г. № 51 - ФЗ «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального собрания РФ» [Текст] // Российская газета. - №10 - 2005. - 25 мая
5. Федеральный закон от 11.07.2001 г. № 95-ФЗ «О политических партиях». Ст. 3. п. 2. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=68067>
6. С. Миронов прокомментировал назначение В.Путина на пост Председателя Правительства РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://v\vw.spravedlivo.ru/public/first\\_face/225.smx](http://v\vw.spravedlivo.ru/public/first_face/225.smx) .
7. Немцов, Б.Е. Бегство из проруби [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nemtsov.ru/?id=705627>.
8. Итоги выборов в Госдуму 2007 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://gduma.ru/itogi.html>.
9. Исследование ФОМ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://bd.foiTi.ru>
10. Национальная политическая энциклопедия [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://politike.ru>
11. Полит.ру [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.polit.ru>

**Проничев Вадим Александрович**

Орловская региональная академия государственной службы

г. Орел, ул. Бульвар Победы, д. 5а

Аспирант кафедры политологии, государственного и муниципального управления

Тел.: 8-920-285-44-40

E-mail: vadimiliy@yandex.ru

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Poljakov, S.A. Modifikacija sovremennyh koncepcii demokratij v Rossijskoj Federacii [Tekst] / S.A. Poljakov. - Avtoref. kand. polit. nauk. Rostov n/D, 2007. - S. 12.
2. Peregudov, S.P. Lobbizm v politicheskoj sisteme Rossii [Tekst] / S.P. Peregudov // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. - 1996. - № 9. - S. 32.
3. Denisov, S.A. Ispol'zovanie norm gosudarstvennogo prava protiv oppozicii [Tekst] / S.A. Denisov // Konstitucionnoe i municipal'noe pravo 2008. - № 18 - S. 27
4. Federal'nyj zakon ot 18 maja 2005 g. № 51 - FZ «O vyborah deputatov Gosudarstvennoj Dumy Federal'nogo sobranija RF» [Tekst] // Rossijskaja gazeta. - №10 - 2005. - 25 maja
5. Federal'nyj zakon ot 11.07.2001 g. № 95-FZ «O politicheskix partijax». St. 3. p. 2. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=68067>
6. S. Mironov prokomentiroval naznachenie V.Putina na post Predsedatelja Pravitel'stva RF [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: [http://v\vw.spravedlivo.ru/public/first\\_face/225.smx](http://v\vw.spravedlivo.ru/public/first_face/225.smx) .
7. Nemcov, B.E. Begstvo iz prorubi [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.nemtsov.ru/?id=705627>.
8. Itogi vyborov v Gosdumu 2007 [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://gduma.ru/itogi.html>.
9. Issledovanie FOM [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://bd.foiTi.ru>
10. Nacional'naja politicheskaja jenciklopedija [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://politike.ru>
11. Polit.ru [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.polit.ru>

**Pronichev Vadim**

Oryol Regional Academy of Public Administration

Orel, str. Victory Boulevard, 5a

Postgraduate Department of Political Science, Public Administration

Tel.: 8-920-285-44-40

E-mail: vadimiliy@yandex.ru

А.В. НИКОЛАЕВ

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ВУЗОВСКОЙ СРЕДЕ

*В статье автором рассмотрены подходы к определению компонентов конкурентоспособности вузов; проанализированы показатели российских вузов по оценкам экспертов претендующих на международный, общероссийский, региональный и отраслевой уровни признания, сделаны соответствующие выводы.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, оценка, интеллектуальный ресурс.

*In the article the author discussed approaches to defining the components of competitiveness challenge; analyzed indicators of Russian universities according to the experts compete for international, nationwide, regional and sectoral levels of recognition, draw appropriate conclusions.*

**Key words:** competitiveness, evaluation, intellectual resource.

Такие качества, как социальная ответственность, самостоятельность и оперативность в принятии решений, готовность к демократическому общению, социально активному действию, включая защиту своих прав, способность быстро адаптироваться к новым условиям и другие качества, определяют, наряду с профессиональной компетентностью, конкурентоспособность специалиста.

Понять механизмы конкурентоспособности как детерминанты эффективности трудовой деятельности, раскрыть ее позитивные и негативные проявления как условия учебной и будущей профессиональной деятельности студента, определить технологии эффективного формирования данного качества - эти и связанные с ними задачи становятся для педагогической науки первоочередными.

Структурно-функциональный подход позволяет выделить следующие компоненты конкурентоспособности:

- парадигмально-прогностический;
- информационно-содержательный;
- операционально-деятельностный;
- мотивационно-ценностный;
- эмоционально-волевой.

Каждый из компонентов является относительно самостоятельной подструктурой, которая в то же время подчиняется общим законам развития личности специалиста и воплощает в себе единство сознания, деятельности и общественных отношений.

Систематизация качеств конкурентоспособности специалиста - это задача, касающаяся критериев профессионального развития и личностного самосовершенствования каждого студента в отдельности. Структурные составляющие конкурентоспособности студента могут быть конкретизированы в наборе определенных параметров, которые в формальном плане разделены на две группы: показатели надежности профессиональных знаний (что соответствует информационно-содержательному и операционально-деятельностному компонентам) и показатели надежности личностного саморазвития (что соответствует парадигмально-прогностическому, мотивационно-ценностному и эмоционально-волевому компонентам).

Рядом специалистов описана методика использования профессионально-ориентированных проективных тестов для диагностики состояния конкурентоспособности специалистов в области программной инженерии. Эта методика является неотъемлемой частью дидактических систем подготовки и переподготовки кадров в этой области, а также с успехом может быть использована при сертификации специалистов разных инженерных профилей [3].

Во всех направлениях деятельности специалиста в качестве инвариантной

составляющей выделены три основных вида деятельности, которые проходят в разных средах - в когнитивной сфере, виртуальной и реальной среде.

С помощью дидактических тестов можно установить уровень компетентности специалиста, а также показатели его уровня обучаемости, оценить состояние уровня развитости общих ПК способностей. Однако эти тесты не могут дать представление об актуальном состоянии конкурентоспособности специалиста на рынке труда. Для такой оценки используются проективные тесты - совокупность методик целостного изучения личности, основанные на психологической интерпретации результатов проекции. Эти тесты выявляют особенности форм развития ПК способностей личности, используемых им при решении различных профессионально-ориентированных проблем различной сложности.

Из всего изложенного вытекает необходимость создания благоприятной мезоэкономической среды, воссоздания целого ряда отраслевых институтов, необходимых для распространения знаний, научно-технического прогресса, новых технологий.

Подготовка конкурентоспособного специалиста возможна в конкурентоспособном вузе, где разрабатываются конкурентоспособные новшества, ведется эффективная воспроизводственная политика во всех сферах деятельности. К показателям, которыми следует управлять в вузе, относятся: конкурентоспособность выпускников вуза на внешнем и внутреннем рынках труда; доля трудоустроенных выпускников; среднемесячный доход выпускников (за первый год после окончания); процент выпускников, обратившихся в вуз для получения послевузовского образования (повышение квалификации, аспирантура и т.п.); эффективность патентно-лицензионной работы в вузе; количество полученных международных и национальных премий и наград; число публикаций (с делением по их важности); бренд вуза, его новшеств, учебников и т.п. [4]

Очевидно, что показатели, которые характеризуют различные аспекты функционирования вуза, весьма разнородны и прямо не сопоставимы. Для построения интегральных рейтингов необходимы индексы, которые преобразуют их в сопоставимые. В целях сопоставимости производят статистические преобразования:

1. По каждому показателю осуществляется ранжирование вузов по величине показателя. За основу дальнейших вычислений принимают не количественное значение показателя, а его место (ранг).

2. Для сопоставимости разнородных показателей используют результаты экспертного опроса, где получены веса критериев оценки уровня образования вуза и соответствующие индексы.

3. Используются показатели, полученные в ходе анализа образовательных траекторий «успешных карьер» [1]

Принадлежность к персоналиям «успешных карьер» в рамках рассматриваемого подхода определялась по следующим категориям.

а) «Представители органов государственной власти».

К данной категории отнесены политические руководители (лица, профессионально действующие в политической сфере, имеющие должности во властных структурах), верхний слой административных руководителей всех уровней, занимающих постоянные посты в органах государственного управления, оказывающих институциональное воздействие на политический процесс.

б) «Лидеры российского бизнеса».

Представители крупного капитала, крупные собственники, а также топ-менеджеры, руководители крупных компаний и предприятий в различных секторах экономики.

в) «Представители науки и высшей школы, творческих профессий».

Выдающиеся ученые, руководители научно - исследовательских институтов, ректоры вузов, журналисты, деятели искусства и др.

В таблицах 1-5 приведены рейтинги по результатам экспертного опроса, а также рейтинги, рассчитанные по базе данных Росаккредагентства и по анализу «успешных карьер». [2]

Таблица 1 - Российские вузы, по оценкам экспертов претендующие на международный уровень признания

Место по экспертным оценкам	Наименование вуза	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг «успешных карьер»	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-ти бальной сис-ме		Место в рейтинге «успешных карьер»	% упомянутых в биографиях персоналй «успешных карьер»
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	90	8,1	1	1	8,2
2	Санкт-Петербургский государственный университет	39	7,8	2	2	2,9
3	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана	32	8,4	26	8	1,2
4	Московский государственный институт международных отношений (университет)	23	8,3	11	3	2,5
5	Московский физико-технический институт (государственный университет)	11	8,2	68	5	1,5
6	Московский инженерно-физический институт (государственный университет)	7	8,4	64	22	0,7
7	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет	6	7,5	58	13	0,9
8	Российский университет дружбы народов	5	7,0	57	68	0,3

Таблица 2 - Российские вузы, по оценкам экспертов претендующие на федеральный уровень признания

Место по экспертным оценкам	Наименование вуза	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг «успешных карьер»	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-ти бальной сис-ме		Место в рейтинге «успешных карьер»	% упомянутых в биографиях персоналй «успешных карьер»
1	Уральский государственный университет им. А.М. Горького	7	8,1	24	7	1,2
2	Казанский государственный университет	7	7,7	12	17	0,8
3	Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского	5	7,7	49	33	0,5
4	Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена	5	7,8	10	88	0,3
5	Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова	5	8,7	98	6	1,4
6	Российский государственный гуманитарный университет	5	7,5	96	190	0,1
7	Государственный университет - Высшая школа экономики	5	8,1	43	-	-
8	Московская медицинская академия им. И.М. Сеченова	4	8,3	17	78	0,3
9	Московский авиационный институт (государственный технический университет)	4	8,4	84	9	1,0
10	Санкт-Петербургский горный университет	3	8,0	21	45	0,4
11	Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. академика И.П. Павлова	3	9,0	36	380	0,1

Таблица 3 - Российские вузы, по оценкам экспертов претендующие на региональный уровень признания

Место по экспертным оценкам	Наименование вуза	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг «успешных карьер»	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-ти бальной сис-ме		Место в рейтинге «успешных карьер»	% упомянутых в биографиях персоналий «успешных карьер»
1	Воронежский государственный университет	5	7,7	25	67	0,3
2	Тульский государственный университет	4	7,0	18	157	0,2
3	Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ»	3	7,0	48	26	0,6
4	Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет	3	6,2	55	103	0,2
5	Самарский государственный университет	2	7,5	62	290	0,1
6	Саратовский государственный технический университет	2	7,3	22	135	0,2
7	Университет им. Ярослава Мудрого (В. Новгород)	2	7,3	44	278	0,1
8	Самарский государственный аэрокосмический университет (СГАУ)	2	8,2	52	-	-

Таблица 4 - Российские вузы, по оценкам экспертов претендующие на отраслевой уровень признания

Место по экспертным оценкам	Наименование вуза	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг «успешных карьер»	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-ти бальной сис-ме		Место в рейтинге «успешных карьер»	% упомянутых в биографиях персоналий «успешных карьер»
1	Московский государственный университет путей сообщения	12	7,8	32	44	0,4
2	Московский энергетический институт (технический университет)	11	7,3	23	10	1,0
3	Московский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева	8	8,2	16	87	0,3
4	Московский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина	7	7,7	6	12	1,0
5	Московский автомобильно-дорожный институт (государственный технический университет)	4	7,3	122	59	0,3
6	Московский государственный институт стали и сплавов (технологический университет)	4	5,5	13	11	1,0
7	Российская академия госслужбы (РАГС)	3	8,0	3	47	0,4
8	Московская государственная юридическая академия	2	8,0	38	20	0,7
9	Московский педагогический государственный университет	2	7,0	29	41	0,4

Продолжение таблицы 4

10	Московский государственный технологический университет «Станкин»	2	7,5	14	218	0,1
11	Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров	2	8,7	100	133	0,2
12	Московский технический университет связи и информатики	2	8,0	33	-	-

Таблица 5 - Российские частные вузы, по оценкам экспертов претендующие на общероссийский уровень признания

Место по экспертным оценкам	Наименование вуза	Рейтинг по экспертному опросу		Рейтинг по расчетным данным Российского национального аккредитационного агентства	Рейтинг «успешных карьер»	
		% назвавших вуз от ответов	Оценка соответствия по 9-ти бальной сис-ме		Место в рейтинге «успешных карьер»	% упомянутых в биографиях персоналий «успешных карьер»
1	Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов	11	5,6	28	381	0,1
2	Университет Натальи Нестеровой	11	6,0	70	-	-
3	Институт управления и экономики (С.-Петербург)	8	6,5	77	-	-
4	Современная гуманитарная академия	6	6,7	31	-	-
5	Московский гуманитарный университет	6	6,0	67	114	0,2
6	Международная высшая школа бизнеса «МИРБИС»	5	7,2	-	-	-
7	Российский новый университет (РосНОУ)	5	8,0	123	-	-
8	Европейский университет (С.-Петербург)	5	6,3	-	-	-
9	Международный университет бизнеса и управления	4	7,0	91	-	-
10	Институт иностранных языков (С.-Петербург)	4	7,4	139	-	-
11	Невский институт языка и культуры	2	7,2	149	-	-

Сравнение рейтинговых показателей позволяет проследить, насколько они сопоставимы. Однако данные рейтинги представляют лишь примерную картину и не обладают высокой степенью надежности, нуждаются в дополнении и во взаимной коррекции.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Высшее образование в России [Текст] - 2006. - №2. - С. 86
2. Нечаев, В. Опыт построения рейтинговых показателей вузов [Текст] / В. Нечаев. - Высшее образование в России. - 2006. - №2. - С. 87-89.
3. Нуриев, Н. Оценка уровня конкурентоспособности специалистов [Текст] / Н. Нуриев. - Высшее образование в России. - 2005. - №12. - С. 109.
4. Фатхутдинов, Р. Управление конкурентоспособностью вуза [Текст] / Р. Фатхутдинов. - Высшее образование в России. - 2006. - №9. - С. 38.

**Николаев Андрей Викторович**

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

125993, ГСП-3, Москва, Миусская площадь, д. 6

Кандидат экономических наук, проректор

Доцент кафедры мировой политики и международных отношений

Тел.: +7 (499) 250-6118, +7 (499) 250-5109

E-mail: rsuh@rsuh.ru

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Vysshee obrazovanie v Rossii [Tekst] - 2006. - №2. - S. 86
2. Nechaev, V. Opyt postroeniya rejtingovyh pokazatelej vuzov [Tekst] / V. Nechaev. - Vysshee obrazovanie v Rossii. - 2006. - №2. - S. 87-89.
3. Nuriev, N. Ocenka urovnja konkurentosposobnosti specialistov [Tekst] / N. Nuriev. - Vysshee obrazovanie v Rossii. - 2005. - №12. - S. 109.
4. Fathutdinov, R. Upravlenie konkurentosposobnost'ju vuza [Tekst] / R. Fathutdinov. - Vysshee obrazovanie v Rossii. - 2006. - №9. - S. 38.

**Andrej Nikolaev**

Russian State Humanitarian University (RGGU)

125993, GSP-3 Moscow, Miuskaya area, 6

Ph.D. in Economics, Vice Rector

Associate Professor of World Politics and International Relations

Tel.: +7 (499) 250-6118, +7 (499) 250-5109

E-mail: rsuh@rsuh.ru

# **НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 330.341.1

Ю.Н. АЛЕКСАНДРИН

## **НОВЫЕ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*В статье обосновывается необходимость формирования новых институтов развития малого предпринимательства, адекватных инновационной модели экономики. Проведен анализ динамики отраслевой структуры малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях. Аргументируется неэффективность существующих институтов развития малого предпринимательства. Предложена авторская модель системы государственной поддержки малого бизнеса в инновационной экономике.*

**Ключевые слова:** инновационная экономика, малое предпринимательство, отраслевая структура, институты развития, государственная поддержка, оценка эффективности

*In the article the necessity of formation of new institutes of small business development, adequate to innovative model of economy proved. The analysis of the dynamics of branch structures of small business carried out at federal and regional levels. The ineffectiveness substantiated of existing institutions and mechanisms to stimulate small business. The author offers model of the state support system of small business in innovative economy.*

**Key words:** innovative economy, small entrepreneurship, branch structure, development institutions, government support, performance evaluation.

Новая экономическая политика, курс на инновационную модель развития экономики объективно предполагает возрастание роли малого предпринимательства и особенно – малого инновационного бизнеса как наиболее креативного элемента предпринимательской среды. От эффективной государственной поддержки этого стратегического сегмента отечественной экономики зависит не только рост инновационного потенциала, развитие внутреннего рынка, но и повышение национальной конкурентоспособности, возрастание роли России на мировом рынке наукоемких технологий.

Для стран-лидеров рынка инноваций существует одна общая макроэкономическая закономерность – приоритетная роль малого бизнеса в национальных экономиках. Об этом говорят следующие цифры: доля субъектов малого предпринимательства в 2009 г. в общем количестве предприятий составляла от 97,6% (США) до 99,3% (Германия), в общей численности занятого в экономике населения – от 50,1% (США) до 69,3% (Япония), в ВВП – от 52% (США) до 57% (Германия) [1].

Показатели уровня развития малого предпринимательства в России значительно ниже: доля в ВВП – около 21%, в общей численности занятых – 16,6%, доля малых предприятий – примерно 40% от общего количества предприятий [2]. При этом доминируют микро- и малые предприятия, занятые в оптовой (розничной) торговле – 45,8% (42,4%), и сфере операций с недвижимостью (риэлтерские услуги и арендный бизнес) – 18,6% (16,0%). В строительстве функционирует 11,5% микро- и 11,9% малых предприятий, в обрабатывающих производствах – 9,6% и 10,7%. Доля малого предпринимательства в сфере услуг минимальна: в гостиничном и ресторанном бизнесе, в сфере коммунальных и социальных услуг занято 2,4% микро- и 2,5% малых предприятий. Самая пессимистичная ситуация в сфере малого инновационного бизнеса: только 0,9% малых и микропредприятий в России занимаются данным видом экономической деятельности (таблица 1).

Аналогичная ситуация с отраслевой структурой малого бизнеса складывается и в

федеральных округах России (таблица 2). В 2009 г. оптовой и розничной торговлей было занято от 40,0% (Южный федеральный округ) до 47,3% (Уральский федеральный округ) малых и микропредприятий, операциями с недвижимостью и арендным бизнесом – от 13,8% (Южный федеральный округ) до 17,6% (Сибирский федеральный округ).

Таблица 1– Отраслевая структура малого предпринимательства РФ в 2009 г. [3]

Вид экономической деятельности	Количество субъектов малого предпринимательства, ед.		От общего количества, в %	
	Всего	Микропредприятия	Малые предприятия	Микропредприятия
Всего в том числе:	1 347 667	1 065 016	100,0	100,0
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	35 271	18 829	2,6	1,8
рыболовство, рыбоводство	2 796	1 885	0,2	0,2
добыча полезных ископаемых	5 187	3 946	0,4	0,4
обрабатывающие производства	144 464	101 952	10,7	9,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6 860	4 425	0,5	0,4
строительство	160 208	122 318	11,9	11,5
оптовая и розничная торговля, бытовое обслуживание населения	571 867	487 991	42,4	45,8
гостиницы и рестораны	34 347	25 610	2,5	2,4
транспорт и связь	73 435	56 459	5,4	5,3
операции с недвижимым имуществом, арендный бизнес	223 851	171 080	18,6	16,0
научные исследования и разработки	12 163	9 862	0,9	0,9
образование	3 559	2 886	0,3	0,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	15 534	11 436	1,2	1,1
предоставление прочих коммунальных и персональных услуг	33 514	25 684	2,5	2,4

Таблица 2 – Отраслевая структура малого предпринимательства в федеральных округах и субъектах РФ в 2009 г. [3]

Федеральный округ / субъект РФ – лидер по уровню развития МСП	Количество малых и микропредприятий, всего	От общего количества микро- и малых предприятий в федеральном округе / субъекте РФ*, в %					
		Оптовая и розничная торговля, бытовое обслуживание населения	Операции с недвижимостью, арендный бизнес	Обрабатывающие производства	Строительство	Транспорт и связь	Научные исследования и разработки
Центральный ФО, в т.ч. г. Москва	413 218 217 617	43,4 46,3	16,3 16,7	10,8 8,8	11,1 9,8	5,3 5,2	1,4 1,9
Северо-Западный ФО, в т.ч. г. Санкт-Петербург	204 024 126 805	42,7 44,9	17,4 18,4	10,7 10,0	11,1 10,0	6,5 6,2	1,0 1,2
Южный ФО, в т.ч. Краснодарский край	145 261 42 071	40,0 38,0	13,8 14,9	11,2 10,6	14,8 15,2	5,2 5,6	0,5 0,5
Приволжский ФО, в т.ч. Нижегородская обл.	251 485 46 358	40,4 43,8	17,4 17,8	11,8 11,0	12,8 12,0	4,8 4,7	0,7 0,9
Уральский ФО, в т.ч. Свердловская обл.	92 589 39 245	47,3 56,6	17,5 18,3	8,5 6,5	11,3 5,9	4,6 3,1	0,7 0,9
Сибирский ФО, в т.ч. Новосибирская обл.	185 658 46 204	42,8 47,0	17,6 18,4	10,6 10,2	11,3 9,8	5,2 5,2	0,6 0,5
Дальневосточный ФО, в т.ч. Приморский край	55 432 25 711	40,6 44,7	15,2 15,6	8,0 7,6	11,8 9,3	8,7 10,2	0,3 0,3

\* Рассчитано автором по данным Росстата.

При этом в обрабатывающих отраслях функционировало всего от 8,0% (Дальневосточный федеральный округ) до 11,8% (Приволжский федеральный округ) субъектов малого предпринимательства, в строительстве – от 11,1% (Северо-Западный и Центральный федеральные округа) до 14,8% (Южный федеральный округ). Что касается малого инновационного бизнеса, то уровень выше среднероссийского отмечается только в Центральном (1,4%) и Северо-Западном (1,0%) федеральных округах. В Приволжском и Уральском федеральных округах лишь 0,7% малых и микропредприятий занимаются инновационными разработками, а в Южном и Дальневосточном и того меньше – 0,5 и 0,3% соответственно.

Если рассматривать данные индикаторы отраслевой структуры малого предпринимательства относительно субъектов РФ – лидеров федеральных округов по уровню развития малого предпринимательства, то оптовой и розничной торговлей занимается от 38% малых предприятий в Краснодарском крае до 56,6% в Свердловской области. Риэлтерские и арендные услуги предоставляют от 14,9% малых и микропредприятий в Краснодарском крае до 18,3% в Свердловской области. Что касается обрабатывающих производств, то здесь показатели значительно скромнее: этим видом экономической деятельности занимается от 6,5% (Свердловская область) до 11% (Нижегородская область) субъектов малого предпринимательства. Дифференциация субъектов РФ по инновационной активности малого бизнеса еще более внушительная, чем в федеральных округах: от 0,3% малых предприятий в Приморском крае до 1,9% в г. Москве.

Следует отметить, что отраслевая структура малого бизнеса, несмотря на изменения критериев субъектов малого предпринимательства с 2008 г., практически не меняется уже около 15 лет. С 1996 по 2009 гг. среди малых предприятий преобладают предприятия оптовой и розничной торговли (42,7% – в 1996 г. и 42,4% – в 2009 г.). На второй позиции – строительные предприятия (16,4% и 11,9% соответственно), на третьей – промышленные (15,7 и 10,7%). Далее: малые предприятия, оказывающие услуги в сфере здравоохранения и соцобеспечения (1,3% – в 1996 г. и 1,2% – в 2009 г.), образовательные услуги (0,8 и 0,3%, соответственно). Лишь по двум видам экономической деятельности субъектов малого предпринимательства с 1996 по 2009 гг. произошли значительные изменения. Доля предприятий, занятых риэлтерским бизнесом увеличилась с 0,5% в 1996 г. до 18,6% в 2009 г. (более чем в 37 раз). Одновременно за анализируемый период сократилась доля малых инновационных предприятий с 5,5% до 0,9% (более чем в 6 раз) [3,4]. На наш взгляд, эффективно решать масштабные задачи модернизации экономики с такими деформациями отраслевой структуры малого и среднего предпринимательства (МСП) достаточно проблематично.

Для повышения роли малого предпринимательства в экономике страны Правительство Российской Федерации к 2012 г. планирует увеличить долю:

- занятых на малых и средних предприятиях по отношению к экономически активному населению до 28%;
- малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте до 29% ВВП;
- оборота неторгового сектора МСП (промышленность, строительство, ЖКХ, социальные услуги, инновации, образование, здравоохранение) до 40%;
- инновационных предприятий в отраслевой структуре МСП в 6 раз – до 6% [2].

Большинство ученых-экономистов связывают эффективность государственной поддержки малого бизнеса, как правило, только с увеличением бюджетного финансирования. В этой связи, необходимо отметить, что с 2005 по 2010 гг. финансирование господдержки МСП за счет средств федерального бюджета увеличилось в 16 раз: с 1,5 млрд руб. в 2005 г. до 24 млрд руб. в 2010 г. Однако, как видно из данных таблицы 3, только многократное увеличение объемов финансирования при существующих институтах развития МСП не способствует росту предпринимательской активности населения, эффективности малых предприятий.

Таблица 3 – Основные показатели развития малых и микропредприятий РФ за 2008-2009 гг. [5]

Федеральный округ	Динамика основных показателей развития малых и микропредприятий РФ в 2009 г., в % к 2008 г.		
	Среднесписочная численность работников*	Объем оборота	Инвестиции в основной капитал
РФ	98,9	83,0	67,4
Центральный ФО	97,5	82,1	59,2
Северо-Западный ФО	98,8	84,8	56,5
Южный ФО	95,1	87,3	76,2
Приволжский ФО	96,8	83,7	67,1
Уральский ФО	115,6	92,6	71,8
Сибирский ФО	100,3	74,1	75,2
Дальневосточный ФО	100,4	74,0	63,6

\* Без внешних совместителей и работников по договорам гражданско-правового характера.

Отрицательная динамика развития малого предпринимательства за анализируемый период отмечается как в целом по России, так и по федеральным округам (ФО). В 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 1,1% снизилась среднесписочная численность работников малых и микропредприятий в РФ, на 3,2% – в Приволжском ФО, на 4,9% – в ЮФО. Положительная динамика отмечается в Уральском ФО – 115,6%, в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах прирост среднесписочной численности работников был минимальным и составил 0,3 и 0,4% соответственно. В целом, по стране с 2008 по 2009 г. на 17% снизился оборот малых и микропредприятий. Для всех федеральных округов характерна отрицательная динамика по данному показателю. Наибольшее сокращение оборота малых предприятий мы видим в Центральном, Сибирском и Дальневосточном федеральном округах – 17,9, 25,9 и 26% соответственно. Аналогичная картина и в динамике инвестиций малых и микропредприятий в основной капитал. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. этот показатель снизился в целом по РФ на 33,6%, по федеральным округам – от 23,8% (ЮФО) до 36,4% (Дальневосточный ФО).

На наш взгляд, приоритетным направлением в сфере МСП должно стать формирование принципиально новых институциональных основ государственного регулирования малого предпринимательства, адекватных инновационной модели экономики. В настоящее время реализацией государственной политики стимулирования малого предпринимательства занимается Минэкономразвития России и еще 12 министерств и ведомств. С марта 2008 г. действует Правительственная комиссия при Президенте РФ по развитию малого и среднего предпринимательства. К компетенции комиссии относится решение как стратегических, так и оперативных задач развития малого бизнеса. Всего более 20 направлений, охватывающих практически все сферы деятельности малого предпринимательства. Следует подчеркнуть, что при таком колоссальном объеме работ комиссия функционирует на общественных началах и проводит заседания по мере необходимости. Особого внимания заслуживает и состав этого органа: из 31 члена комиссии только 3 (т.е. менее 10%) представляют интересы малого предпринимательства (ОПОРА России, Деловая Россия), остальные – высокопоставленные чиновники федерального и регионального уровней, Администрации Президента и Аппарата Правительства РФ [6].

Учитывая стратегическую роль малого бизнеса в решении масштабных задач модернизации экономики России, необходимо создать специализированное министерство в структуре Правительства РФ – Министерство малого и среднего предпринимательства, которое бы занималось исключительно реализацией государственной политики и стратегии развития малого предпринимательства (рисунок 1). Например, в США переломным моментом в развитии малого бизнеса стало создание в 1953 г. Администрации малого бизнеса США (SBA), которая подотчетна только Президенту США и Конгрессу. SBA имеет 105 представительств во всех штатах и крупных городах, 1100 центров развития малого

предпринимательства, 389 консультационных и 118 социально ориентированных центров, реализующих программы развития МСП на федеральном, региональном и муниципальном уровнях [1].

Аналогичная структура есть и в системе государственного регулирования малого бизнеса Японии – Агентство малого и среднего предпринимательства (SMEA). В отличие от США, данное агентство входит в состав Министерства экономики, торговли и промышленности Японии, т.е. обладает меньшей автономностью. SMEA состоит из 59 региональных и 261 местных отделений, 313 центров развития малого предпринимательства [1].

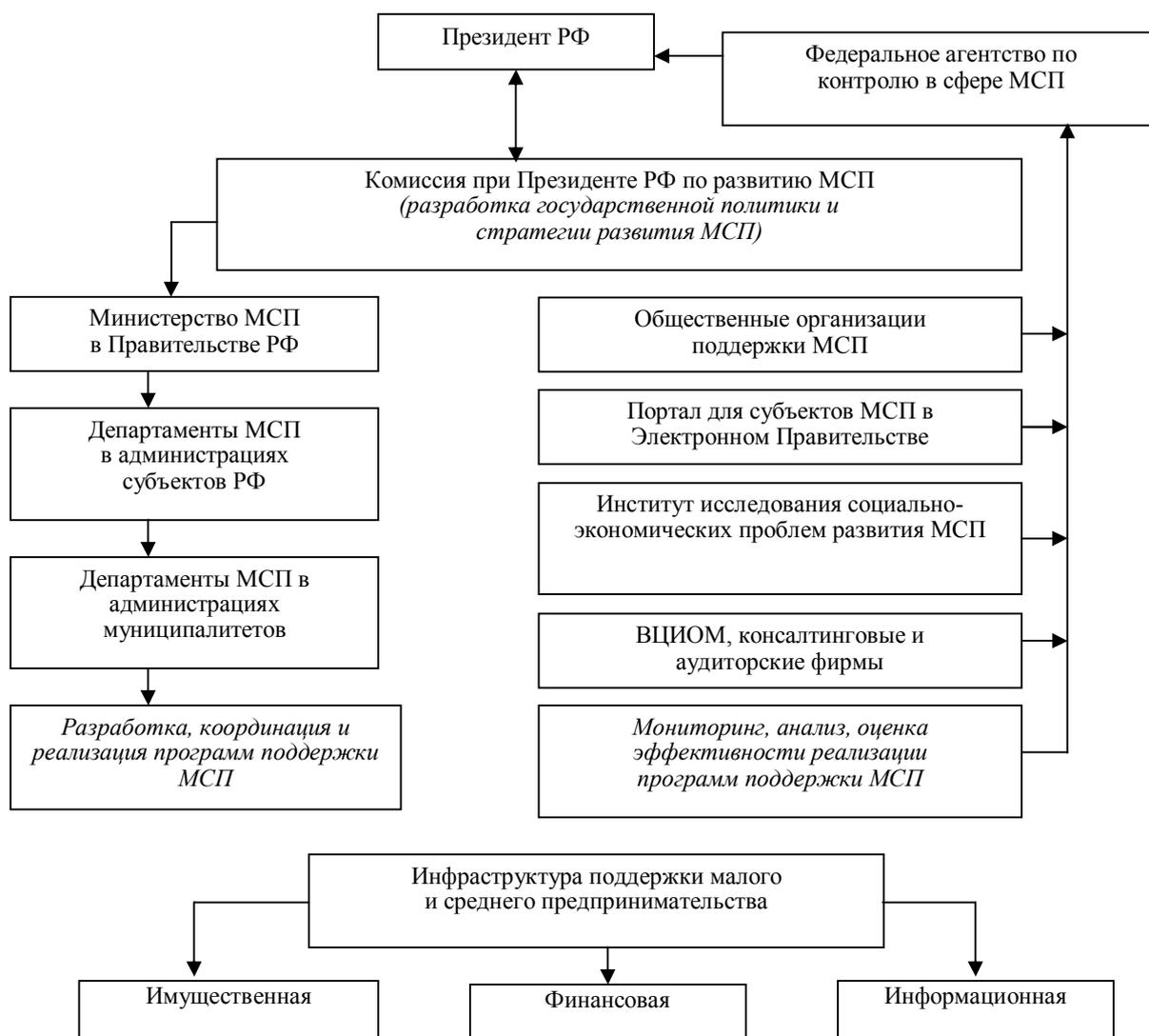


Рисунок 1 – Модель системы государственной поддержки малого предпринимательства (разработана автором)

Как показывает мировой опыт, формирование оптимальных институциональных основ стимулирования МСП невозможно без создания института оценки эффективности государственных программ поддержки малого бизнеса. В США эти функции выполняет Генеральная инспекция (OIG), подотчетная только Президенту страны и Конгрессу, хотя формально она входит в структуру Администрации малого бизнеса США (SBA). На деятельность OIG ежегодно расходуется 16-17 млн. долл. Кроме этого, для оценки эффективности государственной поддержки МСП привлекаются: Департамент управления и бюджета при Президенте США (Office of Management and Budget), Департамент Финансовой Инспекции Правительств США (US General Accountability Office). По результатам проведенных аудиторских проверок в открытой печати публикуется ежегодный отчет о деятельности Администрации малого бизнеса США, эффективности программ

государственной поддержки МСП.

В России оценку эффективности программ государственной поддержки малого предпринимательства осуществляют: на федеральном уровне – Минэкономразвития России, на региональном и муниципальном уровнях – администрации субъектов РФ и муниципальных образований. Таким образом, качество своей работы оценивают сами разработчики (исполнители) программ. Но даже по этим оценкам, которые трудно признать объективными, ни одна из четырех федеральных программ господдержки малого предпринимательства не была выполнена в полном объеме. Например, Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации 1994–1995 гг. была выполнена на 31%, а Федеральная программа 1996–1997 гг. – на 70%. К сожалению, не произошло позитивных изменений и в настоящее время. По данным Росфиннадзора России, из 24 млрд. руб., выделенных на государственную поддержку малого предпринимательства в 2010 г., 1 млрд. руб. израсходовано на нецелевое использование, а 822 млн. руб. – оказались невостребованными [7].

В качестве примера неэффективности существующих институтов регулирования малого предпринимательства можно привести данные мониторинга реализации ФЗ РФ от 22.07.2008 № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». По данным Минэкономразвития Правительства России, по состоянию на май 2010 г. из 5,192 тыс. субъектов МСП только 0,16% предпринимателей выкупили арендуемое имущество. Арендуют объекты недвижимости субъектов РФ и муниципальных образований в настоящее время около 1 млн субъектов МСП, а стали собственниками в рамках действия указанного закона – 10 475. Ни одного договора приватизации нежилой недвижимости, арендуемой субъектами малого и среднего бизнеса, на 01.01.2010 не зарегистрировано в Адыгее, Ингушетии, Мордовии, Северной Осетии, Карачаево-Черкессии, Чечне, Омской области, Якутии, г. Москве. В 11 субъектах РФ не составлено списков предлагаемой к льготной приватизации региональной и муниципальной недвижимости. В отдельных субъектах РФ (г. Санкт-Петербурге, Новосибирской, Нижегородской, Сахалинской и Курской областях) стоимость 1 м<sup>2</sup> приватизируемой бизнес-недвижимости превысила рыночную [8].

Аналогичная ситуация складывается и с реализацией Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», в соответствии с которым государственные и муниципальные заказчики обязаны до 20% годового объема поставок товаров (работ, услуг) размещать у субъектов малого предпринимательства. Согласно данным НИСИПП, доля государственных контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства не превышала в 2009 г. 2% от объемов всех договоров (в стоимостном выражении), а доля участия малых предприятий в аукционах составила всего 11% [9]. Для сравнения: в США уровень субконтрактации малого бизнеса составил в 2008 г. - 21,5%, в 2009 г. – 21,9%, планируемый показатель в 2010 г. – 23% [10].

На наш взгляд, оценку эффективности реализации федеральных (региональных) программ в сфере малого предпринимательства необходимо поручить независимой структуре, подотчетной только Президенту РФ – Федеральному агентству по контролю в сфере малого и среднего предпринимательства. Основными функциями Федерального агентства по контролю в сфере МСП должны стать:

- оценка эффективности деятельности Министерства малого и среднего предпринимательства и уполномоченных организаций по реализации федеральных (региональных) программ поддержки малого предпринимательства;
- разработка предложений по совершенствованию государственной политики и стратегии стимулирования МСП;
- экспертиза всех нормативных актов в сфере МСП, с точки зрения дерегулирования

и снижения административных барьеров, разработка альтернативных вариантов;

- оказание правовой помощи, юридической защиты предпринимателей в регионах;
- ежемесячный доклад Президенту РФ, Совету Федерации и Государственной Думе РФ о результатах мониторинга в сфере МСП и его опубликование в открытой печати (размещение на информационных сайтах МСП в Интернете);
- выявление организационных, экономических и правовых проблем, сдерживающих развитие МСП, и разработка предложений по их решению.

Объективность оценки эффективности государственного стимулирования малого бизнеса усилится, если к ней привлечь общественные организации, ВЦИОМ, независимые консалтинговые и аудиторские фирмы, специализированные научно-исследовательские институты, ассоциации бизнес-инкубаторов и технопарков, региональные фонды поддержки МСП, а самое главное – самих предпринимателей. Для этого целесообразно создать специальный портал в рамках Электронного Правительства. Внедрение и широкое использование интернет-технологий будет способствовать не только повышению объективности оценки реализуемых программ поддержки МСП всех уровней, но и усилению оперативности обратной связи с субъектами малого бизнеса.

Таким образом, в заключение необходимо отметить, что для решения масштабных задач модернизации российской экономики, достижения мирового уровня развития малого предпринимательства необходимо создание новых институтов развития малого бизнеса, адекватных инновационной модели развития общества.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Бондаренко В.А., Иоффе А.Д., Нагих В.Н. Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития МСП зарубежных стран. X Всероссийская конференция представителей малых и средних предприятий [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.giac.ru>.
2. Тезисы выступления министра экономического развития РФ Э. Набиуллиной на X Всероссийской конференции представителей малых и средних предприятий «Роль малого и среднего бизнеса в модернизации экономики России». Москва, 26 мая 2010 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.nisse.ru>.
3. Малое предпринимательство в России. 2009: Стат.сб. [Текст] / Росстат. М., 2009. –151 с.
4. Малое предпринимательство в России. 2001: Стат. сб. [Текст] / Росстат. М., 2001. –109 с.
5. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2009 г. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад НИСИПП [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.nisse.ru>.
6. Положение о комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства Российской Федерации от 17.03.2008 № 178. [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.opora.ru>.
7. Малый и средний бизнес – 2010. Печальные итоги. Часть вторая [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.nisse.ru>.
8. Аналитическая справка по проблемам в реализации Закона № 159-ФЗ и предложениям по их решению. ОПОРА России, 14 мая 2010 [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.opora.ru>.
9. Проблемы доступа малых предприятий к государственным и муниципальным заказам: законодательство и реальная практика. Аналитическая записка НИСИПП, октябрь 2009. [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.nisse.ru>.
10. U.S. Small Business Administration: Fiscal Year 2010 Congressional Budget Justification [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.sba.gov>

**Александрин Юрий Николаевич**

Кубанский государственный университет

350040 Краснодар, ул. Ставропольская, 149

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики

Тел.: 8961-516-57-95

E-mail: alex\_yun.05@mail.ru

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Bondarenko V.A., Ioffe A.D., Nagih V.N. Osnovnye harakteristiki sistem gosudarstvenno-obwestvennoj podderzhki i razvitija MSP zarubezhnyh stran. X Vserossijskaja konferencija predstavitelej malyh i srednih predpriyatij [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.giac.ru>.
2. Tezisy vystuplenija ministra jekonomicheskogo razvitija RF Je. Nabiullinoy na X Vserossijskoj konferencii predstavitelej malyh i srednih predpriyatij «Rol' malogo i srednego biznesa v modernizacii jekonomiki Rossii». Moskva, 26 maja 2010 g. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.nisse.ru>.
3. Maloe predprinimatel'stvo v Rossii. 2009: Stat.sb. [Tekst] / Rosstat. M., 2009. 151 s.
4. Maloe predprinimatel'stvo v Rossii. 2001: Stat. sb. [Tekst] / Rosstat. M., 2001. 109 s.
5. Dinamika razvitija malogo predprinimatel'stva v regionah Rossii v 2009 g. Ezhekvartal'nyj informacionno-analiticheskij doklad NISIPP [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.nisse.ru>.
6. Polozhenie o komissii po razvitiju malogo i srednego predprinimatel'stva: postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 17.03.2008 № 178. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.opora.ru>.
7. Malyj i srednij biznes – 2010. Pechal'nye itogi. Chast' vtoraja [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.nisse.ru>.
8. Analiticheskaja spravka po problemam v realizacii Zakona № 159-FZ i predlozhenijam po ih resheniju. OPORA Rossii, 14 maja 2010 [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.opora.ru>.
9. Problemy dostupa malyh predpriyatij k gosudarstvennym i municipal'nym zakazam: zakonodatel'stvo i real'naja praktika. Analiticheskaja zapiska NISIPP, oktjabr' 2009. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.nisse.ru>.
10. U.S. Small Business Administration: Fiscal Year 2010 Congressional Budget Justification [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.sba.gov>

**Alexandrin Jurij**

Kuban State University

350040 Krasnodar, str. Stavropol'skaja, 149

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of World Economy

Tel.: 8961-516-57-95

E-mail: alex\_yun.05 @ mail.ru

В.В. НИКИШКИН

## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ВЫВОДА ТОРГОВОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК

*Рассмотрены вопросы аналитического исследования продвижения товара на рынок, погрешность прогнозирования и способы ее уменьшения с помощью Эволюционно-симулятивной методологии.*

**Ключевые слова:** спрос, предложение, риск завышения, риск занижения, равновесие, надежность, погрешность, Эволюционно-симулятивный метод (ЭСМ).

*Questions of analytical research of promotion of the goods on the market, an error of forecasting and ways of its reduction by means of Method of simulation of processes of equilibrium (MSPE) are examined.*

**Key words:** demand, the offer, risk of overestimate, risk of understating, balance, reliability, measurement error, the Method of simulation of processes of equilibrium (MSPE).

При составлении модели поведения торгового предприятия на рынке следует понимать, что в момент принятия решения ЛПР не может знать фактических значений совокупного объема продаж только на рассматриваемом секторе рынка  $F_{a1}$  и продажи вне рассматриваемого сектора рынка  $F_{a2}$ . Значения этих величин необходимо прогнозировать с помощью имитационных моделей. Ниже приводится математическая постановка задачи поведения торгового предприятия при выводе на рынок нового торгового продукта:

$$\bar{f} = f_1, \dots, f_n \quad (1)$$

$$\bar{p} = p_1, \dots, p_m \quad (2)$$

$$F_{a1} = r_1(\bar{f}, \bar{p}) \quad (3)$$

$$F_{a2} = r_2(\bar{f}, \bar{p}) \quad (4)$$

$$F_1 = q_1(PL, F_{a1}, \bar{f}, \bar{p}) \quad (5)$$

$$F_2 = q_2(PL, F_{a2}, \bar{f}, \bar{p}) \quad (6)$$

$$\Phi(PL, F_{a1}, F_{a2}, F_1, F_2) = \begin{cases} F_1, PL \geq F_{a1} \\ F_2, PL \leq F_{a2} \end{cases} \quad (7)$$

$$\min_{PL} \left\{ \max_i \left\{ M \left\{ \Phi(PL, F_{a1}, F_i) \right\} \right\} \right\} \quad (8)$$

При этом равенство (1) определяет вектор факторов (случайных величин), а равенство (2) вводит обозначение показателей (условно-постоянных величин). Соотношения (3) и (4) показывают, что  $F_{a1}$  и  $F_{a2}$  зависят от факторов  $\bar{f}$  и показателей  $\bar{p}$  и что прогнозируемые реализации  $F_{a1}$  получают с применением имитационной модели  $r_1$ , а прогнозируемые реализации  $F_{a2}$  получают с применением имитационной модели  $r_2$ .

Равенства (5) и (6) показывают, что издержки завышения  $F_1$  и издержки занижения  $F_2$  зависят от намечаемого плана, от факта, а так же от факторов  $\bar{f}$  и показателей  $\bar{p}$  и что прогноз издержек  $F_1$  и  $F_2$  производится с применением имитационных моделей  $q_1$  и  $q_2$  соответственно. Условие (7) выражает правило расчета издержек, (8) представляет собой критерий оптимальности, выражающий минимаксную стратегию поведения торгового предприятия при выводе на рынок нового продукта.

Исследование поведения компании на рынке имеет длительную историю и тесно связано с анализом кривых спроса и предложения. Эти кривые дают возможность определить понятие равновесия, как состояние рынка, в котором достигается равенство спроса и предложения. Графически равновесие представляется в виде точки пересечения кривых спроса и предложения  $S$ , как это показано на рисунок 1.



Рисунок 1 – «Геометрия» равновесия на рынке

В точке С объем предложения совпадает с объемом спроса ( $Q_0$ ), и устанавливается цена равновесия ( $P_0$ ), одинаково удовлетворяющая как покупателей, так и производителей. Понятия спрос, предложение и равновесие являются основополагающими в современной теории рынка. Все остальные понятия, теоретические положения и вытекающие из них многочисленные практические рекомендации прямо или косвенно опираются на эти понятия.

Отмеченные основополагающие понятия позволяют описать процесс формирования рыночного равновесия в виде, так называемой, «паутинообразной модели», показанной в верхней части рисунка 2.

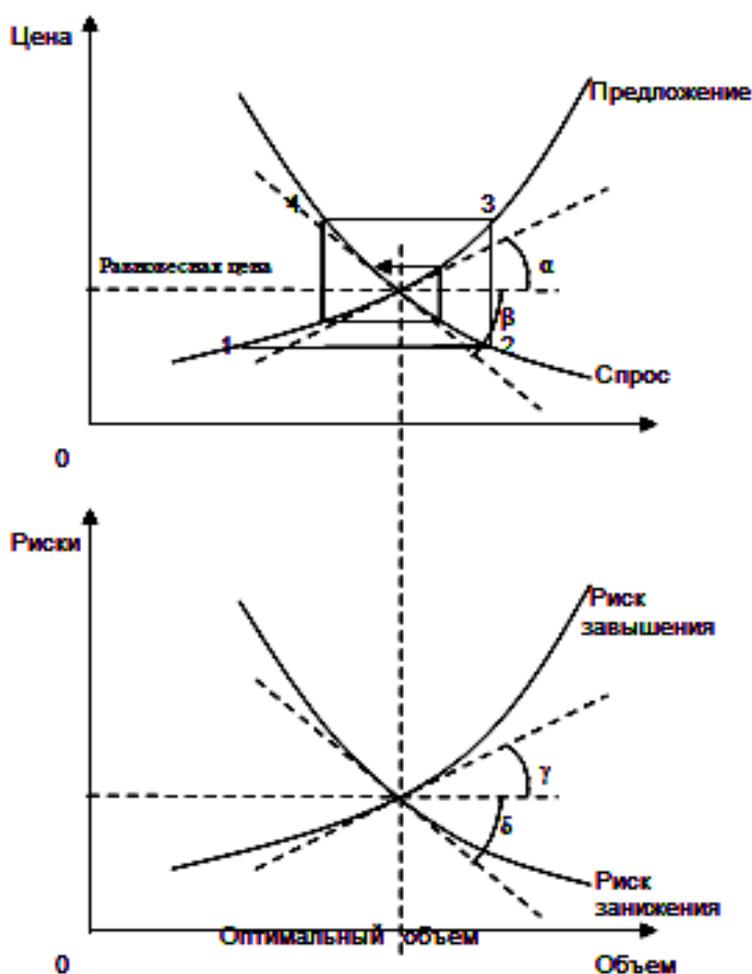


Рисунок 2 - Рыночное равновесие и равновесие рисков

Точка 1 на кривой «предложение» отвечает интересам производителя, который назначает цену и поставляет на рынок товар в объеме, который тоже соответствует этой точке. При этом выясняется, что по заданной цене потребитель готов приобрести гораздо большее количество товара (точка 2 на кривой спроса). Тогда производитель увеличивает объем поставки, но, вместе с этим, он увеличивает и цену (точка 3 на кривой предложения). Однако по увеличенной цене потребитель готов приобретать меньшее количество товара, так что ситуация перемещается в точку 4. Этот процесс колебания спроса и предложения идет с уменьшающейся амплитудой и, в конечном итоге приводит к равновесному объему и равновесной цене, которые одинаково устраивают как потребителя, так и производителя [1].

Доказано, что:

- кривая «Риск завышения» подобна кривой «Предложение»;
- кривая «Риск занижения» подобна кривой «Спрос»;
- оптимальный объем, уравнивающий риск завышения и риск занижения совпадает с равновесным объемом, уравнивающим спрос и предложение;
- угол наклона кривой «Предложение» в окрестности оптимума равен углу наклона кривой «Риск завышения» в окрестности оптимума, иначе говоря  $\angle\alpha = \angle\gamma$ ;
- угол наклона кривой «Спрос» в окрестности оптимума равен углу наклона кривой «Риск занижения» в окрестности оптимума, иначе говоря  $\angle\beta = \angle\delta$ .

Сказанное и дает основания для того, чтобы утверждать, что модель (1) – (8) является не только моделью поведения компании на рынке, но также и моделью рыночного равновесия. Это относится к любому рынку (товарному, финансовому, услуг), любого масштаба (локальному, региональному или глобальному).

Важное значение имеет то, что если задача (1) – (8) решена, и в результате найдено оптимальное значение **PL**, то можно рассчитать индекс «Завышение/Занижение» (К):

$$K = \frac{\angle\alpha}{\angle\beta} \tag{9}$$

где:

$$\angle\alpha = \lim_{\Delta PL \rightarrow 0} \left( \frac{M\{\Phi(PL + \Delta PL, Fa_1, Fa_2, F_1, F_2)\} + M\{\Phi(PL, Fa_1, Fa_2, F_1, F_2)\}}{PL + \Delta PL} \right) \tag{10}$$

и

$$\angle\beta = \lim_{\Delta PL \rightarrow 0} \left( \frac{M\{\Phi(PL + \Delta PL, Fa_1, Fa_2, F_1, F_2)\} - M\{\Phi(PL, Fa_1, Fa_2, F_1, F_2)\}}{PL - \Delta PL} \right) \tag{11}$$

Индекс К в равной мере характеризует как относительный наклон кривых рисков, так и относительный наклон кривых спроса и предложения в окрестности оптимума. Таким образом, индекс К («Завышение/Занижение») является отношением эластичности предложения к эластичности спроса в окрестности оптимума.

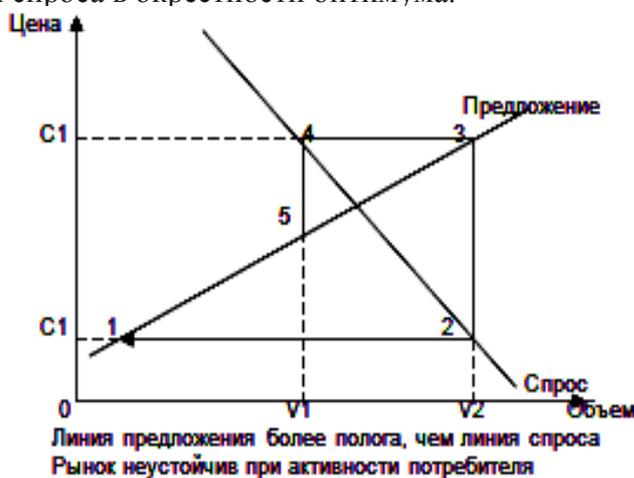


Рисунок 3 - Индекс «Завышение/Занижение» и правило резонансной неустойчивости

Определенное сочетание значения индекса  $K$  и преобладающей активности поставщиков, либо потребителей может сделать рынок устойчивым (как в верхней части рисунка 2), либо неустойчивым, как показано на рисунке 3. На этом рисунке амплитуда колебаний неуклонно возрастает. Справедливо следующее правило резонансной неустойчивости: неустойчивость имеет место, если  $K > 1$  и активен производитель, либо если  $K < 1$  и активен потребитель. Таким образом, оптимизационный расчет, в котором найдено значение индекса  $K$  дает информацию, которая способна помочь крупным производителям, Правительству и Центральному Банку принимать стабилизационные меры.

Если индекс  $K$  заранее известен, то может быть записано следующее условие:

$$\Phi(PL, Fa_1, Fa_2, F_1, F_2) = \begin{cases} K * (PL - Fa_1), PL \geq Fa_1 \\ (Fa_2 - PL), PL \leq Fa_2 \end{cases} \quad (12)$$

Фактические значения планируемой величины  $PL$  зависят от случайных факторов и следовательно сами являются случайными величинами.

Пусть  $W_1$  – область значений  $Fa_1$ , а  $W_2$  – область значений  $Fa_2$ . Таким образом:  $Fa_1 \in W_1$  и  $Fa_2 \in W_2$ . Каким бы ни был план или норматив, если он реалистичен, он должен быть сопоставим с фактом, то есть должно выполняться условие:  $PL \in W_1 \cup W_2$ , где  $\cup$  - знак объединения множеств. Надежностью плана будем называть вероятность того, что план окажется выполнен или перевыполнен в целом (обозначим  $P^1$ ) и на заданном секторе рынка (обозначим  $P^2$ ). Таким образом, по определению, имеем:  $P^1 = P(Fa_1 \geq PL)$  и  $P^2 = P(Fa_2 \geq PL)$ . Надежность норматива определяется этими же формулами, но имеет несколько иной, хотя и подобный, содержательный смысл, а именно: надежность норматива – это вероятность того, что фактическое значение нормируемой величины превзойдет норматив.

Если же надежность  $P^1$  (или  $P^2$ ) заранее известна, то план (норматив) можно определить как квантиль с помощью следующих формул:

$$P(PL \geq FA_1) = P^1 \quad (13)$$

$$P(PL \geq FA_2) = P^2 \quad (14)$$

Сказанное поясняет рисунок 4.

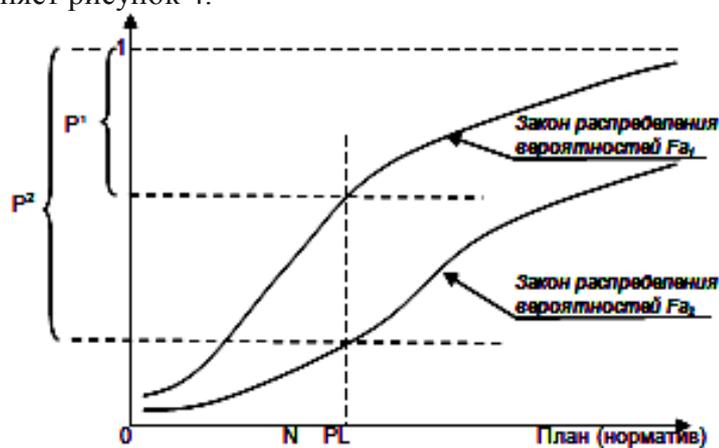


Рисунок 4 - Графики законов распределения вероятностей  $Fa_1$  и  $Fa_2$  и надежности  $P^1$  (и  $P^2$ ) выполнения плана и норматива

Исходная неопределенность - это погрешность в оценке факта  $Fa_1$  и  $Fa_2$ . Выявление исходной неопределенности является одним из результатов оптимизационного расчета.

Интервал исходной неопределенности, как правило, неприемлемо велик. Поэтому большое значение для практических экономических расчетов имеет то, что в процессе оптимизации исходная неопределенность снижается до приемлемого уровня допустимой 5%-ой погрешности. Прежде, чем говорить о причинах, благодаря которым происходит снижение неопределенности в процессе оптимизации, рассмотрим причины, делающие исходную неопределенность столь большой. Рассмотрим простой пример оценки емкости рынка на основе пяти факторов  $f_1 \div f_5$ .

Пусть:

$$F_a = F_{a_1} = r_1(\bar{f}, \bar{p}) = F_{a_2} = r_2(\bar{f}, \bar{p}) = f_1 * f_2 * f_3 * f_4 * f_5 / C, \quad (15)$$

где:  $f_1$  – количество потенциальных покупателей товарной группы;

$f_2$  – в том числе доля покупателей, которые склонны купить данную категорию товара;

$f_3$  – средний доход потенциального клиента;

$f_4$  – доля дохода, затрачиваемая на товары данной группы;

$f_5$  – в том числе, доля дохода, затрачиваемая на товар данной категории;

$C$  – средняя цена товара.

При этом  $F_a$  – количество товара, которое торговое предприятие сможет продать на рынке.

Эта формула (в той или иной модификации) обычно рекомендуется для оценки возможного объема продаж.

Погрешность  $df_i$  в оценке отдельного фактора  $f_i$  равна разности между предельными экспертными оценками значений фактора. Иначе говоря:  $df_i = B_i - A_i$ , где  $A_i$  – экспертная оценка минимального, а  $B_i$  – экспертная оценка максимального значения этого фактора  $i$ . Погрешность в оценке  $FA$  (обозначим  $dFa$ ) выражается через погрешности в оценках отдельных факторов  $df_i$  с помощью следующей формулы, которая получена путем дифференцирования.

$$dFa = \sum_{\forall i} \left( \frac{\partial Fa}{\partial f_i} \right) df_i = 1 / C * (df_1 * f_2 * f_3 * f_4 * f_5 + f_1 * df_2 * f_3 * f_4 * f_5 + f_1 * f_2 * df_3 * f_4 * f_5 + f_1 * f_2 * f_3 * df_4 * f_5 + f_1 * f_2 * f_3 * f_4 * df_5), \quad (16)$$

где  $\partial$  – символ частной производной.

Подставив  $B_i - A_i$  вместо  $df_i$  получим:

$$dFa = 1 / C * ((B_1 - A_1) * f_2 * f_3 * f_4 * f_5 + f_1 * (B_2 - A_2) * f_3 * f_4 * f_5 + f_1 * f_2 * (B_3 - A_3) * f_4 * f_5 + f_1 * f_2 * f_3 * (B_4 - A_4) * f_5 + f_1 * f_2 * f_3 * f_4 * (B_5 - A_5)) \quad (17)$$

Из приведенной формулы видно, что при расчетах погрешность многократно возрастает. Это существенно ограничивает практическую применимость традиционных методов аналитического маркетинга. Получается так, что погрешность перекрывает размер оцениваемой величины. Например, если в городе N мы предполагаем продать 1000 детских велосипедов, то расчет емкости рынка с погрешностью в интервале от 0 до 10000 не содержит никакой полезной информации.

Для уменьшения неопределенности и риска можно попытаться уменьшить погрешности оценки факторов. Для этого необходимо увеличивать объемы собираемой информации. Однако, это требует дополнительных средств и времени, но полностью исключить неопределенность невозможно. Поэтому быстро достигается предел, после которого дополнительные затраты на снижение неопределенности становятся больше выигрыша от этого снижения. Надо сказать, что проблема погрешности является ахиллесовой пятой всей экономической теории. Именно высокая погрешность часто делает экономическую теорию недостаточно конструктивной [2].

Вследствие недостатка, несвоевременности, неточности информации, которая необходима для успешного применения теории, делает ее бессильной при необходимости оперативного решения практических управленческих задач.

Снижение погрешности за счет оптимизации способно превратить экономическую теорию из инструмента объяснения в инструмент подготовки решений, причем инструмент эффективный, легко доступный, позволяющий, при известном навыке, работать в реальном масштабе времени.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Никишкин, В.В. Роль маркетинговых исследований в разработке стратегии выведения нового продукта на рынок [Текст] / В.В. Никишкин, И.В. Гурова // Маркетинг в России и за рубежом. - №4.- 1999
2. Прокофьев, Д.А. Событийные модели систем информационной поддержки предприятий [Текст] / Д.А. Прокофьев // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - №2. – С. 128-136

### **Никишкин Валерий Викторович**

Всероссийский НИИ проблем вычислительной техники и информатизации

115114, Москва, 2-й Кожевнический пер., д. 8

Декан факультета маркетинга Российского экономического университета им. Плеханова

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: 8 (495) 235-27-71

## BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Nikishkin, V.V. Rol' marketingovyh issledovaniy v razrabotke strategii vyvedeniya novogo produkta na rynok [Tekst] / V.V. Nikishkin, I.V. Gurova // Marketing v Rossii i za rubezhom. - №4.- 1999
2. Prokof'ev, D.A. Sobytiynye modeli sistem informacionnoj podderzhki predpriyatij [Tekst] / D.A. Prokof'ev // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - 2010. - №2. – S. 128-136

### **Nikishkin Valerij**

All-Russia Research Institute of Computer Science and Information

115114, Moscow, 2-nd Kozhevnickeskiy lane, 8

Dean of the Faculty of Marketing of the Russian Economic University of Plekhanov

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Tel.: 8 (495) 235-27-71

Т.А. КУЛАКОВА

## МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

*Объективно predetermined мировой тенденцией стал переход к инновационному типу функционирования и развития экономики всех уровней. Стратегический выбор России — создание национальной экономики, призванной в перспективе играть одну из ведущих ролей в мировом и технологическом развитии. Рыночные условия развития производства требуют создания необходимых источников финансирования инновационных процессов за счет собственных и привлекаемых финансовых ресурсов и условий их эффективного использования.*

**Ключевые слова:** инновационный тип функционирования, приоритетные направления, современные технологии, инновационная экономика, инновационная деятельность, потенциал научно-технической сферы, кардинальные преобразования, эффективность производства, степень инновационности, инновационность предприятий.

*Objectively predetermined world tendency became transition to innovative type of functioning and development of economy of all levels. A strategic choice of Russia - creation of the national economy called in the long term to play one the leading parts in world and technological development. Market conditions of development of manufacture demand creation of necessary sources of financing of innovative processes due to own and involved financial resources and conditions of their effective utilization.*

**Key words:** innovative type of operation, priorities, advanced technology, innovative economy, innovation, potential for scientific and technical sphere, radical transformation, production efficiency, degree of innovation, innovation enterprises.

В условиях кризиса важнейшая задача экономики Российской Федерации – переход экономики от сырьевого элемента (России нельзя быть продавцом сырья). Долговременно объективно predetermined мировой тенденцией стал переход к инновационному типу функционирования и развития экономики всех уровней. Стратегический выбор России - создание национальной экономики, призванной в перспективе играть одну из ведущих ролей в мировом и технологическом развитии.

При инновационном типе развития основные приоритеты должны быть следующие:

- развитие фундаментальной науки и важнейших прикладных исследований и разработок;
- совершенствование государственного регулирования в области развития науки и технологий путем обновления нормативно-правовой базы научной, научно-технической и инновационной деятельности;
- рациональное сочетание государственного регулирования и рыночных механизмов;
- разработка мер прямого и косвенного стимулирования научно-инновационной деятельности;
- формирование национальной инновационной системы через адаптацию научно-технического комплекса к условиям рыночной экономики, что имеет особое значение в условиях кризиса;
- поддержка научных исследований и экспериментальных разработок в приоритетных направлениях;
- укрепление научно-исследовательского сектора высшей школы (02.08.2009 г. Дмитрий Медведев подписал Закон о создании инновационных предприятий при вузах и НИИ, который позволит решить третий этап кризиса – безработица);
- активизация деятельности по передаче знаний и технологий между различными секторами экономики;
- повышение эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности;

- сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса через совершенствование системы подготовки научных и инженерных кадров высшей квалификации в области науки и технологий;

- интеграция науки и образования;

- развитие международного научно-технического сотрудничества.

Президент России Дмитрий Медведев в ходе первого заседания комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики определил пять приоритетных направлений, по которым будут созданы рабочие группы: энергоэффективность и ресурсосбережение, ядерные технологии, космические технологии, технологии в области медицины, включая производство и разработку лекарственных препаратов и медицинского оборудования, а также стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение.

Характерной чертой современной экономики России является реализация концепции экономики, основанной на знаниях во всех отраслях.

Сегодня богатство страны составляют не только природные ресурсы, но и современные технологии. Именно технологии играют наиболее существенную роль в развитии экономики.

Математически это можно выразить формулой, которая отличается своей комплексностью и системностью:

$$W = P * T^n, \quad (1)$$

где W - богатство;

P - ресурсы земля, рабочая сила, полезные ископаемые и т.д.;

T - технология;

n - степень взаимного влияния технических достижений.

Технологии как бы преумножают сами себя, поскольку каждое техническое достижение создает основу для следующего.

Механизмом, обеспечивающим как создание новых технологий, так и переход к инновационной экономике, является инновационная деятельность. Ее результатом становятся инновации, которые рассматриваются как основа экономики знаний.

Для развития экономики страны по инновационному пути чрезвычайно важное значение имеет потенциал научно-технической сферы, если под ней понимать совокупность учреждений, организаций, подразделений и иных структур разных форм собственности, отраслевой и ведомственной принадлежности, осуществляющих научную и научно-техническую деятельность и участвующих в реализации ее результатов через инновационную деятельность.

Развитие регионов России в широком понимании представляет собой сложный многогранный процесс. Кардинальные преобразования, проводимые в России в последние годы, формирование и постепенное становление в ней новых федеративных отношений принципиально изменяют роль и место регионов в процессе развития экономики и социальной сферы, которые при его осуществлении по инновационному пути во многом будет зависеть от состояния научно-технического потенциала и его использования.

В обобщенном виде эффективность использования потенциала, на наш взгляд, определяется как отношение значений тех или иных показателей, характеризующих степень использования данного потенциала и реально полученных на практике, к таким значениям этих показателей, которые могли бы быть достигнуты при максимальном использовании потенциала:

$$\mathcal{E}_n = \frac{\sum_{n=1}^{n=i} a_i * 100\%}{a_{bi}} \quad (2)$$

где  $\mathcal{E}_n$  - итоговый обобщающий показатель эффективности использования того или иного потенциала;

$a_i$  - показатель, характеризующий некий реальный эффект, полученный на практике от использования данного потенциала;

$a_{bi}$  - показатель, характеризующий возможное наибольшее значение того же эффекта, достигаемое при максимальном использовании данного потенциала;

$n$  - число показателей.

В целом, какие бы показатели ни применялись при оценке эффективности использования научно-технического потенциала, они должны отвечать таким требованиям, как достоверность, объективность и прозрачность.

Особо важным для этих показателей является их простота, т.е. минимальность затрат, связанных с определением количественных значений показателей при применении их на практике (данные периодической статотчетности и т.д.).

Объективная необходимость повышения эффективности производства, его конкурентоспособности в условиях рынка служит мотивацией научно-технологического обновления материальной базы хозяйственных систем. Ее появление обусловлено высокой потенциальной эффективностью реализации инновационных возможностей. Поэтому основной задачей государства является создание основных внутренних и внешних мотивов и условий, понуждающих предприятия к инновационной деятельности как фактору экономического роста.

Зависимость эффективности производства от его технического уровня является аксиомой рыночных отношений. Экономическая эффективность мероприятий по повышению технического уровня производства может определяться следующими неравенствами:

$$I_3 < I_\phi < I_{\max}, \quad (3)$$

а при равных ценах:

$$R_3 > R_\phi > R_{\min}, \quad (4)$$

где соответственно:

$I_3$  и  $R_3$  - издержки и рентабельность предприятия, выбранного для сравнения;

$I_\phi$  и  $R_\phi$  - издержки и рентабельность фирмы;

$I_{\max}$  и  $R_{\min}$  - максимально допустимые издержки и минимально допустимая рентабельность производства, граничащая с банкротством.

Второе неравенство используется параллельно с первым и учитывает уровень цен и другие параметры рынка.

Количественная оценка технологического уровня производства в современных условиях имеет индивидуальный характер. Вместе с тем, определенным критерием оценки степени инновационности может быть удельный вес новых базовых технологий ( $T$ ) по сравнению с эталонным предприятием. Для производственных объектов он определяется следующим образом:

$$\mathcal{E}_n = \frac{\sum_{n=1}^{n=i} \frac{a_i}{a_{\delta i}} * 100\%}{n}, \quad (5)$$

где  $T_p$  - количество новых базовых технологий, применяемых или внедряемых предприятием;

$T_3$  - количество новых базовых технологий в эталоне данного вида производства.

Критерием технологической эффективности может быть уровень  $T > 0,7$ , установленный эмпирически. Субъективность этих оценок достаточно высокая и зависит от товарно-технологического типа производства.

Результаты инновационной деятельности (реализации инвестиционных программ) выражаются изменением цен и основных составляющих издержек производства у потребителей программной продукции. Они рассчитываются как прирост прибыли предприятия за счет изменения цен на совокупность выпускаемой продукции (N) в связи с повышением ее качества, потребительских свойств и конъюнктуры рынка и т.д. и экономии издержек производства в результате реализации инновационно-инвестиционной программы.

Они могут рассчитываться по формуле, отражающей структуру издержек производства:

$$\Delta_n = \sum_{i=1}^N \{ (C_n - C_б) + (Z_б - Z_n) + (O_б - O_n) + (M_б - M_n) + (Y_б - Y_n) J_n J_о \}, \quad (6)$$

где n - состояние после реализации инновационной программы;

б - состояние до реализации программы, принятое как базовое;

$C_n$  и  $C_б$  - цены предприятия;

$Z_б$  и  $Z_n$  - заработная плата;

$O_n$  и  $O_б$  - амортизационные отчисления;

$M_n$  и  $M_б$  - материальные затраты;

$Y_n$  и  $Y_б$  - затраты на управление (накладные расходы);

N - количество товаров с изменившимися параметрами;

$J_n$  - индекс изменения цен (инфляция и др.);

$J_о$  - индекс изменения объема производства.

Эффективность реализации инновационно-инвестиционной программы по прибыли и основным элементам затрат можно рассчитать как прирост рентабельности предприятия ( $dR_n$ ) по формуле:

$$dR_n = \frac{B_n - (I_n)}{I_n} - \frac{B_б - (I_б)}{(I_б)}, \quad (7)$$

где  $B_n$  и  $B_б$  - соответственно выручка от реализации товаров и услуг предприятия после и до реализации программы;

$I_n$  и  $I_б$  - соответственно издержки производства предприятия.

Для оценки достигнутого «запаса экономической прочности» в результате реализации инновационно-инвестиционной программы по сравнению с достижимым (потенциальным -  $R_n$ ), что необходимо для расчета эффективности вариантов инвестиционных программ (размеров инвестиций), можно использовать формулу:

$$R_n = \frac{B_э - (I_э)}{I_э} - \frac{B_n - (I_n)}{(I_n)}, \quad (8)$$

где э - данные эталонного состояния производства.

Приведенные выше формулы не противоречат методическим рекомендациям оценки эффективности инвестиционных программ, но увязывают их с рассмотренной системой оценки инновационности предприятий.

Рыночная экономика предусматривает постоянное повышение эффективности производства товаров и услуг на основе использования его основного фактора — инновационного развития, обеспечивающего повышение технологического уровня производства с целью адекватного повышения его рентабельности, конкурентоспособности товаров и услуг, расширения рынков сбыта.

Эффективность инновационно-воспроизводственных процессов превосходит обычные производственные инвестиции не менее чем в 2 раза.

Критерием инновационной эффективности для всех организационных форм может выступать запас «экономической прочности» уровня инновационно-технологического производства, обеспечивающий его высокую экономическую эффективность за счет применения новых технологий, техники, выпуска новых товаров. Снижение этого запаса, определяемого локальной рентабельностью производства, создает экономическую необходимость инновационного развития.

Рыночные условия развития производства требуют создания необходимых источников финансирования инновационно-воспроизводственных процессов за счет собственных и привлекаемых финансовых ресурсов и условий их эффективного использования.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (одобрены на совместном заседании Совета Безопасности Российской Федерации, Президиума Государственного Совета Российской Федерации и Совета при Президенте Российской Федерации по науке и высоким технологиям 20 марта 2002 г.). Утверждены Президентом Российской Федерации 30 марта 2002 г. № Пр-576 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua/law/02ru-ntp.html>
2. Плетнев, К.И. Научно-техническое развитие регионов Росс: теория и практика [Текст] / К.И. Плетнев. - М., 1998.
3. Плетнев, К.И. Инновационное обновление экономики регионов [Текст] / К.И. Плетнев // Экономика региона: технологии деловой активности. - М., 1999.
4. Плетнев К.И., Кииков О.В. Направления формирования в России инновационной инфраструктуры [Текст] // Инновации. - 2005. - № 9 (86).
5. Шамхалов, Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес [Текст] / Ф. Шамхалов. - М.: Экономика, 2005.
6. Глазьев, С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития [Текст] / С.Ю. Глазьев. - М., 1993.
7. Инновационная экономика [Текст] / Под реу. Изд. 2-е, доп.и перераб. [Текст] / Под общ. Ред. А.Н. Фоломьева. - М.: Изд-во РАГС, 2008.

#### **Кулакова Татьяна Александровна**

Орловская региональная академия государственной службы

302028, бульвар Победы, д.5а

Старший преподаватель кафедры «Информатика и информационные технологии в менеджменте»

Тел.: 43-20-31; 8-910-206-41-44

E-mail: kulakova057@gmail.com

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Osnovy politiki Rossijskoj Federacii v oblasti razvitija nauki i tehnologij na period do 2010 goda i dal'nejshuju perspektivu (odobreny na sovместnom zasedanii Soveta Bezopasnosti Rossijskoj Federacii, Prezidiuma Gosudarstvennogo Soveta Rossijskoj Federacii i Soveta pri Prezidente Rossijskoj Federacii po nauke i vysokim tehnologijam 20 marta 2002 g.). Utverzhdeny Prezidentom Rossijskoj Federacii 30 marta 2002 g. № Pr-576 [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.nbu.gov.ua/law/02ru-ntp.html>
2. Pletnev, K.I. Nauchno-tehnicheskoe razvitie regionov Ross: teoriya i praktika [Tekst] / K.I. Pletnev. - M., 1998.
3. Pletnev, K.I. Innovacionnoe obnovlenie jekonomiki regionov [Tekst] / K.I. Pletnev // Jekonomika regiona: tehnologii delovoj aktivnosti. - M., 1999.
4. Pletnev K.I., Kiikov O.V. Napravlenija formirovanija v Rossii innovacionnoj infrastruktury [Tekst] // Innovacii. - 2005. - № 9 (86).
5. Shamhalov, F. Gosudarstvo i jekonomika. Vlast' i biznes [Tekst] / F. Shamhalov. - M.: Jekonomika, 2005.
6. Glaz'ev, S.Ju. Teorija dolgosrochnogo tehniko-jekonomicheskogo razvitija [Tekst] / S.Ju. Glaz'ev. - M., 1993.
7. Innovacionnaja jekonomika [Tekst] / Pod reu. Izd. 2-e, dop.i pererab. [Tekst] / Pod obw. Red. A.N. Folom'eva. - M.: Izd-vo RAGS, 2008.

#### **Kulakova Tat'yana**

Oryol Regional Academy of Public Administration

302028, Victory Boulevard, 5a

Senior lecturer in Informatics and Information Technologies in Management

Tel.: 43-20-31, 8-910-206-41-44

E-mail: kulakova057@gmail.com

# НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 347.736

В.А. ТАРАСОВ, А.В. КОВАЛЬ

## НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО) МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В США

*Рассмотрен и обобщен опыт США в области банкротства муниципальных образований и предотвращения последнего.*

**Ключевые слова:** муниципальное образование, федеральная процедура банкротства, процедуры оздоровления, внешнее управление.

*Reviewed and summarized the USA experience in the field of municipal bankruptcy and preventing the latter.*

**Keywords:** municipality, federal bankruptcy proceedings, procedures for recovery, external control.

Опыт муниципальных банкротств в США представляет собой особый интерес в силу ряда причин. Во-первых, государство имеет федеративное устройство и имеющийся опыт может быть применен в России; во-вторых, институт банкротства муниципалитетов существует около 70 лет; в-третьих, законодательно предусмотрены разнообразные правовые режимы в отношении несостоятельных муниципалитетов.

Действующая муниципальная система США достаточно гибка, что во многом объясняется специфическим подходом к регулированию статуса органов муниципального управления. Как и во многих странах с федеративной формой государственного устройства, в США вопросы местного управления регулируются в конституциях и законах отдельных штатов [1].

В США несостоятельность муниципальных образований регулируются двумя механизмами: муниципальным банкротством, согласно части 9 федерального Кодекса Банкротств и неотложными финансовыми процедурами на уровне штата. Американское законодательство о банкротстве использует модель реорганизации юридических лиц-банкротов в противовес ликвидации. Поэтому это может быть уместно и для местных правительств, имеющих финансовые проблемы, как решение вопросов, связанных с предоставлением услуг населению. Помощь местным правительствам-банкротам по законодательству США более совершенна, чем для юридических и физических лиц (первый Федеральный закон о банкротстве был принят в 1800 году).

Закон предполагает судебную защиту для муниципалитета, позволяя ему урегулировать свои долговые обязательства, в то время как местное правительство продолжает оказывать общественные услуги. Муниципалитет получает, во-первых, свободу, т.е. автоматическую защиту от действий кредиторов, и, во-вторых, возможность урегулировать долги через соглашение с кредиторами. Часть 9 Федерального закона о банкротстве существенно отличается от законодательства о банкротстве юридических лиц. Этот закон не предназначен для ликвидации активов должника и распределения их между кредиторами. Ликвидация или роспуск, несомненно, нарушат суверенитет штата, согласно 10 поправке Конституции США. Кроме того, оставить население без местного правительства и соответственно без предоставления услуг – неприемлемо. Целями части 9 Федерального законодательства о банкротстве является создание условий, которые ведут к финансовому оздоровлению муниципалитета, судебной защите правительства от финансовых требований, в то время как правительство рассматривает план, согласно которому, оно может выполнить

большую часть финансовых требований, страхование правительства по дальнейшему предоставлению услуг населению и возврату долгов [2].

Таким образом, цель Федерального закона о банкротстве состоит исключительно в том, чтобы обеспечить процедуру, в рамках которой муниципалитеты могут реструктурировать свою задолженность. Находясь под защитой Федерального закона о банкротстве, неплатежеспособный муниципалитет сохраняет свободу в текущей деятельности, в том числе в вопросах планирования и осуществления бюджетных расходов, налогообложения, заимствований, эмиссии муниципальных ценных бумаг и операций с муниципальным имуществом.

Важной особенностью муниципального банкротства являются субъекты, имеющие право на инициирование конкурсного производства, участие кредиторов в процессе, определенная роль должников, защита акционеров, план урегулирования, основные стандарты для одобрения и отказа от плана урегулирования долговых обязательств. Основные отличия главы 9 от банкротства предприятий и физических лиц в том, что в ней не предусмотрена ликвидация муниципалитета и кредиторы не имеют права начать процедуру банкротства муниципалитета по собственной инициативе. В ней содержатся только положения, направленные на финансовое возрождение территории, главная цель которых обеспечение бесперебойного предоставления необходимых услуг населению территории [3].

Когда муниципалитет или административный округ начинает процедуру собственного банкротства, многие ведомства и организации заинтересованы в участии. В Кодексе о банкротстве предусмотрено привлечение к этой процедуре представителей Министерства финансов США, правительства штата, в юрисдикцию которого входит данный муниципалитет, а также Комиссии по ценным бумагам и фондовым рынкам. Возможно, также привлекать муниципальных служащих, местных жителей, собственников расположенной на территории данного муниципалитета недвижимости (нерезидентов), особых налогоплательщиков, специализирующихся на работе с ценными бумагами, фирмы, местные банки.

Проходить через процедуру банкротства, дающую право на частичное освобождение от выплат по долгам, имеют право только муниципалитеты, определяемые как «элемент политической структуры штата, орган, обязательства которого гарантируются правительством штата» [4]. Под это определение подпадают города, административные округа, поселки, школьные округа и специализированные округа, образованные для более эффективного предоставления услуг населению. В эту категорию включаются также и коммерческие самофинансируемые фирмы, участвующие в предоставлении каких-либо социальных услуг населению за плату (а не путем финансирования из налоговых поступлений) [3].

Кроме того, существуют дополнительные условия, которые должны быть соблюдены, чтобы тот или иной орган местной администрации имел право на участие в процедуре банкротства:

- 1) Юридическое лицо должно получить официальное разрешение от правительства штата на прохождение этой процедуры, позволяющей списать часть долга.
- 2) Желая начать процедуру банкротства муниципалитет должен попадать под определение неплатежеспособных.
- 3) Муниципалитет должен иметь план урегулирования и прилагать определенные усилия для согласования его с кредиторами и получения их согласия.

В Федеральном кодексе дается два значения определения неплатежеспособности: во-первых, муниципалитет вообще не оплачивает свои долги [4], и, во-вторых, муниципалитет не способен оплатить свои долги в будущем [5].

Основными признаками неплатежеспособности муниципалитетов в США являются:

- не выплачивается заработная плата работникам организаций, финансируемых из городского бюджета,
- не проводятся отчисления в пенсионный фонд;

- не проводятся расчеты по договорам и контрактам;
- не погашаются выпущенные муниципалитетом долговые обязательства (имеется в виду, как выплата процентов, так и возврат основной суммы долга).

Для муниципалитета, чтобы закончить его конкурсное производство, суд должен подтвердить его план восстановления платежеспособности. В соответствии с Кодексом о банкротстве должник представляет план урегулирования в суд по делам банкротства или одновременно с подачей заявления, или позже, в сроки, установленные судом. Глава 9 Кодекса не содержит положений, которые бы давали право кредиторам или какой-либо третьей стороне представить подобный план. Поскольку фактически план урегулирования определяет последующие решения и действия муниципалитета в области налогообложения и расходования средств, ни кредиторы, ни суд не имеют права использовать план для косвенного влияния на эти решения и действия [6].

Суд утверждает план урегулирования долговых обязательств, соответствующий следующим требованиям:

- а) план должен соответствовать основным положениям главы 9 Кодекса о банкротстве;
- б) сведения о подлежащих уплате суммах должны быть открытыми и признаны разумными;
- в) действия должника по реализации плана не должны противоречить действующему законодательству и плану по урегулированию;
- г) в плане должны быть обозначены конкретные даты получения каждым предъявившим требование к оплате или иск кредитором части причитающихся ему сумм (в объемах, в которых план позволяет это сделать) за исключением случаев, когда кредитор согласен на иной способ урегулирования;
- д) план получил все необходимые визы согласования с представительными органами самоуправления на территории данного муниципалитета;
- е) план реален для исполнения и наилучшим образом отражает интересы всех кредиторов;
- ж) муниципалитет должен предложить план в «честных намерениях»: соответствует ли план условиям и целям Кодекса, выполним ли предложенный план, предложен ли план с честностью и искренностью [7].

Суд по делам банкротства имеет довольно ограниченные полномочия. Текущая деятельность муниципалитета–должника не является предметом, требующим согласования и разрешения со стороны суда. Суд не уполномочен ни назначить доверительного управляющего муниципалитетом, ни начать ликвидационную процедуру, ни запретить муниципалитету осуществлять заимствования, ни вмешиваться в его операции с муниципальным имуществом и бюджетными поступлениями. Суд не вправе заменить правительство штата и выборных лиц городского самоуправления ни в отношении руководства политическими или правительственными вопросами, ни в отношении распоряжения имуществом должника. Суд отклоняет все требования, если план не выполняется, а также, если присутствуют требования, не утвержденные планом. Функции суда ограничиваются только одобрением ходатайства, подтверждением плана урегулирования долговых обязательств и гарантией выполнения плана. Местное правительство может согласиться с решением суда, чтобы получить судебную защиту. Таким образом, суд в делах по банкротству муниципалитетов менее активен, чем в других реорганизациях.

Суд имеет право приостанавливать любые взимания денежных сумм в отношении муниципалитета или его имущества. Постановление суда запрещает предпринимать какие-либо действия против должностных лиц данного муниципалитета и жителей соответствующей территории. Таким образом, приостановление запрещает кредитору любые попытки получить в счет долга от муниципального служащего или жителя данной территории средства, которые они, в свою очередь, задолжали муниципалитету (например, в

форме налогов).

Находясь под защитой законодательства о банкротстве, должник вправе использовать широкие полномочия по распоряжению своим имуществом, по налогообложению на подчиненной ему территории, самостоятельно планировать и осуществлять расходы своего бюджета, а также - при наличии положительного судебного определения по этому вопросу - реструктурировать свои контрактные обязательства, даже если они не относятся напрямую к задолженности муниципалитета, но при этом отягощают его финансовое положение. Муниципалитет может отказаться от соблюдения положений коллективного договора с городскими служащими, а также от пенсионных соглашений. Муниципалитет имеет все те же самые права, как и вне банкротства, по использованию привлеченных средств (как займов, так и кредитов). Суд не имеет права контролировать объемы заимствований, которые делает муниципалитет.

Суд расследует, есть ли какие-то препятствия к началу дела о банкротстве. Возражения могут быть связаны с тем, что переговоры муниципалитета с кредиторами не были организованы должным образом, с тем, что муниципалитету не было дано разрешение на начало этой процедуры, или с тем, что само заявление не было должным образом оформлено и представлено. Если заявление муниципалитета о начале в отношении него процедуры банкротства не было оформлено и подано в соответствии с правилами или если оно не отвечает каким-либо иным существующим требованиям, суд вправе отклонить это заявление.

Если заявление отклонено не было, суд, согласно Кодексу о банкротстве, обязан издать постановление об освобождении муниципалитета от уплаты по обязательствам в связи с банкротством.

Судом утверждается план урегулирования долга и назначается фирма-агент по выплате долга. Муниципалитет-должник получает судебное постановление о завершении банкротства после того, как он депонировал на счетах уполномоченной судом фирмы-агента все компенсационные суммы, предусмотренные планом; и вынесено определение суда о том, что все ценные бумаги, депонированные у фирмы-агента, представляют собой надежные долговые обязательства должника и любое регулирующее положение, принятое с целью произвести выплату по ним или гарантировать их, является законным.

Реструктуризация долгов муниципалитета достигается обычно за счет либо продления сроков долговых обязательств, либо уменьшения основной суммы долга или процентов, либо путем рефинансирования долга путем получения новой ссуды. Поскольку держатели муниципальных облигаций являются приоритетными кредиторами, обслуживание муниципальных займов, как правило, производится аккуратно и в срок (кроме того, администрация заинтересована в сохранении доступа к муниципальным рынкам капитала), однако прочие обязательства муниципалитета, в том числе по различным контрактам, могут не соблюдаться. Например, могут быть снижены зарплаты по сравнению с тем уровнем, который изначально был зафиксирован в контракте при приеме служащего на работу.

Если возражения отклонены, и установленные законом требования выполнены, суд должен выпустить закон-подтверждение. Суд вправе вести дело муниципалитета до тех пор, пока план урегулирования не будет успешно реализован. Претензии к должнику, не включенные в план, не имеют законной силы и отклоняются.

Ключевые факторы, характеризующими процедуру банкротства муниципалитетов в США, представлены на рисунке 1.

В свою очередь, процедуру банкротства муниципалитетов в США можно представить в следующем, упрощенном виде (рисунок 2).

Считается, что поскольку муниципалитет является органом власти, деятельность которого основывается на демократических принципах, то любое ограничение текущей деятельности, а также назначение в случае банкротства федеральным судом наблюдателя для управления имуществом муниципалитета, кроме как с согласия последнего, будет рассматриваться как нарушение прав граждан.



Рисунок 1 – Факторы, характеризующие процедуру банкротства муниципалитетов в США

Было бы ошибкой полагать, что процедура муниципального банкротства является лишь удобным инструментом в руках муниципальных финансистов, помогающая им перекладывать убытки на инвесторов и уходить от ответственности. Подавляющее большинство муниципальных лидеров считают, что краткосрочная помощь, предлагаемая процедурой банкротства, не является компенсацией за потерю доверия налогоплательщиков, за сложности в трудовых и межправительственных отношениях [8].

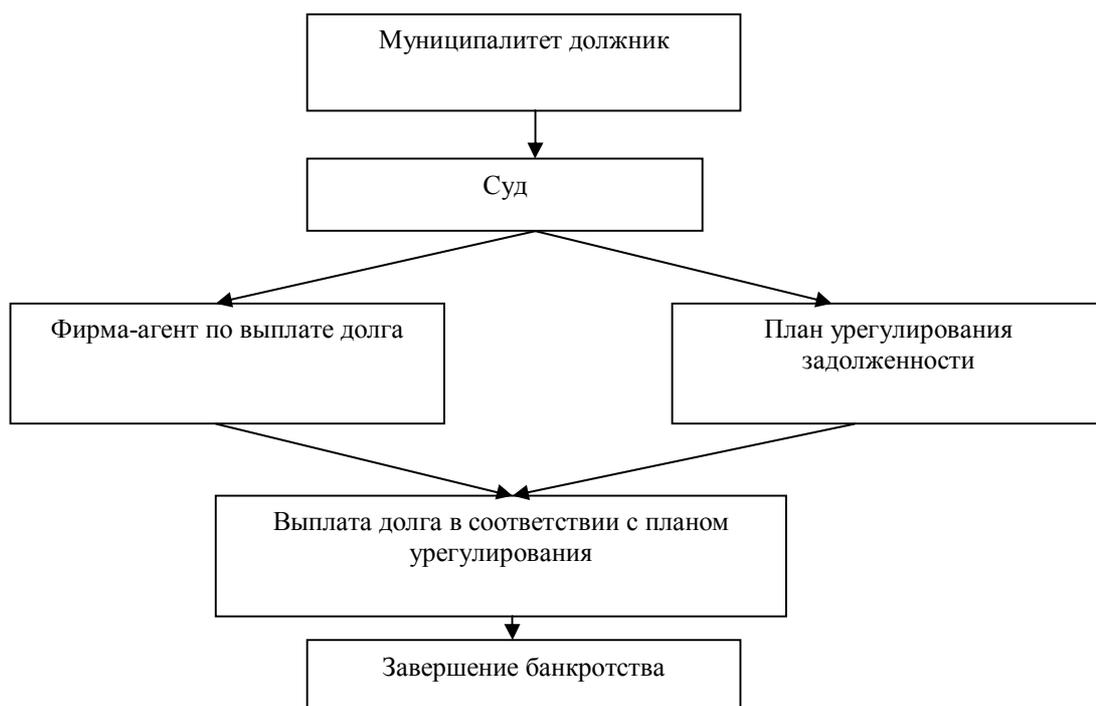


Рисунок 2 – Процедура банкротства муниципалитетов в США

Кроме больших издержек, которые сопровождают процедуру банкротства, неизбежное ухудшение кредитного рейтинга муниципалитета на длительный срок затруднит доступ на рынок капитала и кредитование в банках, а, следовательно, уменьшит число муниципальных проектов, создающих новые рабочие места и обеспечивающих видимое улучшение муниципальной инфраструктуры. Сверх того финансовые неудачи усиливают позиции политической оппозиции, что может привести к потере должностными лицами контроля над муниципалитетом [9].

Изложенное выше показывает, что принятая в США федеральная процедура муниципального банкротства:

- обеспечивает ликвидацию локальной проблемы конкретного муниципалитета;
- способствует восстановлению способности муниципалитета самостоятельно решать свои задачи;
- закон ориентирован на имущественную защиту интересов неплатежеспособного муниципалитета;
- не затрагивает вопросов муниципального управления;
- не меняет институционального устройства местного самоуправления;
- подкрепляется дисциплинирующим воздействием развитых финансовых рынков.

Нами подробно изучены также примеры реализации отдельными штатами (Пенсильвания, Мичиган, Массачусетс) своих прав на «дофедеральное» оздоровление муниципалитетов и опыт реструктуризации муниципальных задолженностей в Венгрии [10], что позволило сформулировать соответствующие предложения для России.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Старцев, Я.Ю. Государственное и муниципальное управление в зарубежных странах. Американская система. Организация местных органов власти в США [Режим доступа] / Сайт Менеджмент и маркетинг: методические материалы // Электронный ресурс: URL .[http://www.mx4.ru/starcev\\_government](http://www.mx4.ru/starcev_government)
2. J.L. Mikesell Subnational Government Bankruptcy, default, and fiscal crisis in the United States // Georgia State University. <http://isp-aysps.gsu.edu/papers/ispwp0221.pdf>
3. J.D. Ircink Municipal Bankruptcy: Why Creditors Need Greater Access to Tax Revenues in Chapter 9 Proceedings // <http://vls.law.vill.edu/orgs/tax-law-compendium/Student/munbankr.htm>
4. Chapter 9: Municipal bankruptcy relief// National Bankruptcy Review Commission// <http://govinfo.library.unt.edu/nbrc/report/22chapte.html>
5. Michael W. McConnell, Randal C. Picker, When Cities Go Broke: A Conceptual Introduction to Bankruptcy// The University of Chicago Law Review, Vol. 60, No. 2 (Spring, 1993), pp. 425-495// [http://links.jstor.org/sici?sici=0041-9494\(199321\)60%3A2%3C425%3AWCGBAC%3E2.0.CO%3B2-7](http://links.jstor.org/sici?sici=0041-9494(199321)60%3A2%3C425%3AWCGBAC%3E2.0.CO%3B2-7)
6. Chapter 9: municipal bankruptcy relief // <http://govinfo.library.unt.edu/nbrc/report/22chapte.html>
7. Chapter 9 Municipality Bankruptcy // <http://www.uscourts.gov/bankruptcycourts/bankruptcybasics/chapter9.html>
8. Залогов, Н. Практика банкротства муниципальных образований за рубежом [Режим доступа] / Электронный ресурс: URL: <http://www.budgetmedia.ru/09200464Zalogov.htm>
9. Муниципальное банкротство в США: выводы для России [Режим доступа] / Электронный ресурс: URL: <http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num=341499&razdel=39&w=0>
10. Тарасов В.А., Коваль А.В. Банкротство муниципальных образований: анализ зарубежного опыта и российской ситуации [Текст] // В кн. «Наука и эпоха». Монография. кн.2. гл.3. Воронеж, 2010. – С. 68-168

### **Тарасов Владимир Александрович**

НОУ ВПО Институт международного права, экономики,  
гуманитарных наук и управления им. К.В. Россинского  
350011, Краснодар, Стасова 2-й пр-д, 48  
Профессор кафедры управления, к.х.н., доцент  
Тел.: +7-918-4485026  
E-mail: [vlatar@inbox.ru](mailto:vlatar@inbox.ru)

**Коваль Александр Владимирович**

Департамент строительства Краснодарского края  
350014, г. Краснодар, Красная ул., 35  
Главный специалист-эксперт  
Тел.: 8 (8612) 68-65-75  
E-mail: vlatar@inbox.ru

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Starcev, Ja.Ju. Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie v zarubezhnyh stranah. Amerikanskaja sistema. Organizacija mestnyh organov vlasti v SShA [Rezhim dostupa] /Sajt Menedzhment i marketing: metodicheskie materialy // Jelektronnyj resurs: URL .http.www.mx4.ru/ starcev\_government
2. J.L. Mikesell Subnational Government Bankruptcy, default, and fiscal crisis in the United States //Georgia State University. http://isp-aysps.gsu.edu/papers/ iswp0221.pdf
3. J.D. Ircink Municipal Bankruptcy: Why Creditors Need Greater Access to Tax Revenues in Chapter 9 Proceedings // http://vls.law.vill.edu/orgs/tax-law-compendium/ Student/ munbankr.htm
4. Chapter 9: Municipal bankruptcy relief// National Bankruptcy Review Commission// http://govinfo.library.unt.edu/nbrcreport /22chapte.html
5. Michael W. McConnell, Randal C. Picker, When Cities Go Broke: A Conceptual Introduction to Bankruptcy// The University of Chicago Law Review, Vol. 60, No. 2 (Spring, 1993), pp. 425-495// http://links.jstor.org/sici?sici=0041-9494(199321)60%3A2% 3C425%3AWCGBAC% 3E2.0.CO %3B2-7
6. Chapter 9: municipal bankruptcy relief // http://govinfo.library.unt.edu /nbrcreport /22chapte.html
7. Chapter 9 Municipality Bankruptcy //http://www.uscourts.gov /bankruptcycourts /bankruptcybasics/chapter9.html
8. Zalogov, N. Praktika bankrotstva municipal'nyh obrazovaniy za rubezhom [Rezhim dostupa] / Jelektronnyj resurs: URL: http://www.budgetmedia.ru/ 09200464Zalogov.htm
9. Municipal'noe bankrotstvo v SShA: vyvody dlja Rossii [Rezhim dostupa] / Jelektronnyj resurs: URL: http://business.rin.ru /cgibin/search.pl?action=view&num= 341499&razdel=39&w=0
10. Tarasov V.A., Koval' A.V. Bankrotstvo municipal'nyh obrazovaniy: analiz zarubezhnogo opyta i rossijskoj situacii [Tekst] // V kn. «Nauka i jepoha». Monografija. kn.2. gl.3. Voronezh, 2010. – S. 68-168

**Vladimir Tarasov**

Private educational institution of higher education Institute of International Law, Economics, humanities and management of KV Rossinsky  
350011, Krasnodar, Stasov 2-nd passage, 48  
Professor of Department of Management, Ph.D., Associate Professor  
Tel.: +7-918-4485026  
E-mail: vlatar@inbox.ru

**Koval' Aleksandr**

Construction Department of Krasnodar Region  
350014, Krasnodar, Krasnaya str., 35  
Chief Expert  
Tel.: 8 (8612) 68-65-75  
E-mail: vlatar@inbox.ru

И.В. ЕЛИСЕЕВА

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*В статье автором рассмотрены особенности формирования налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость в бухгалтерском учете, раскрыт порядок составления бухгалтерских проводок при поступлении товаров и реализации продукции покупателям с учетом специфики перерабатывающих предприятий.*

**Ключевые слова:** налогооблагаемая база, налог на добавленную стоимость, перерабатывающее предприятие.

*In the article the author describes the features of formation of the taxable base for VAT accounting, disclosed procedure for making accounting entries at receipt of goods and sales to customers with specific processors.*

**Key words:** tax base, tax on value added processing plant.

Налог на добавленную стоимость является одним из основных налогов, уплачиваемых организацией, поэтому важное значение имеет правильное его исчисление, а также предложение законных путей его оптимизации.

Основой взимания НДС является добавленная стоимость, создаваемая на всех стадиях производства и обращения товаров. Добавленная стоимость исчисляется путем вычитания из выручки от реализации продукции, работ или услуг всех произведенных материальных затрат, то есть в состав добавленной стоимости входят следующие элементы цены: амортизация (износ основных производственных фондов и нематериальных активов); заработная плата; отчисления на социальные нужды, пропорциональные начисленной заработной плате; прибыль.

Налог на добавленную стоимость относят к категории универсальных косвенных налогов, которые в виде своеобразных надбавок взимаются путем включения в цену товаров, перенося основную тяжесть налогообложения на конечных потребителей продукции, работ, услуг.

Для отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций, связанных с налогом на добавленную стоимость, предназначаются счет 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» (по соответствующим субсчетам «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ресурсам», «Налог на добавленную стоимость по приобретенным малоценным и быстроизнашивающимся предметам», «Налог на добавленную стоимость по приобретенным основным средствам», «Налог на добавленную стоимость по работам (услугам) производственного характера», «Налог на добавленную стоимость по приобретенным нематериальным активам», «Налог на добавленную стоимость при осуществлении капитальных вложений» и т.д.).

Предприятие (заказчик) отражает суммы налога по приобретенным материальным ресурсам, малоценным и быстроизнашивающимся предметам, основным средствам и нематериальным активам в корреспонденции с кредитом счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др.

Если предприятие использует программу «1С: Предприятие 8.2» данные проводки формируются автоматически (рисунок 1).

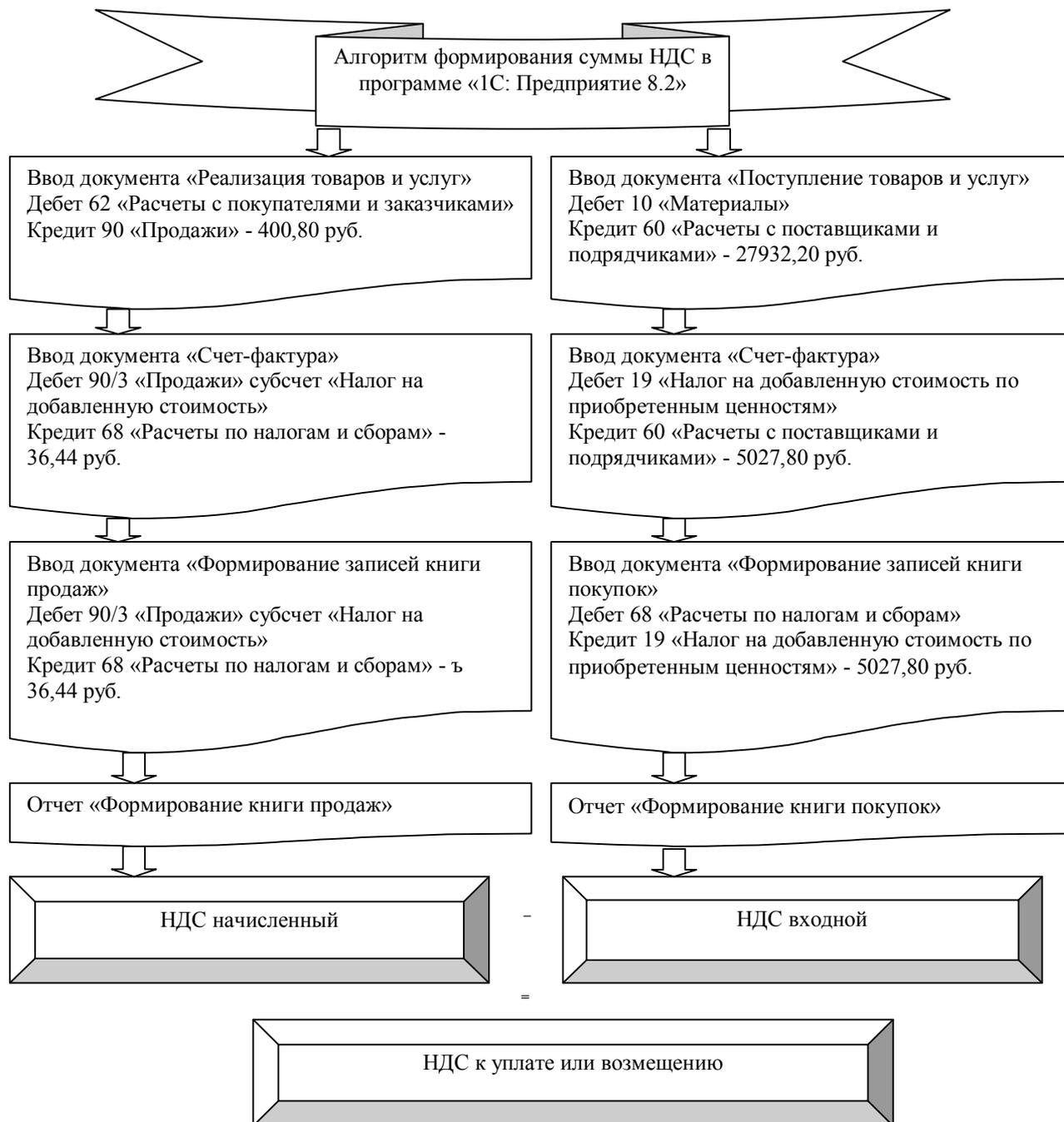


Рисунок 1 - Алгоритм формирования суммы НДС в программе «1С: Предприятие 8.2»

Рассмотрим порядок формирования суммы НДС на счетах бухгалтерского учета на примере поступления товаров от поставщика ООО «ВакумПак-М», ставка НДС 18% (таблица 1).

Таблица 1 – Порядок формирования бухгалтерских проводок при поступлении товаров от поставщика

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Первичный документ
Оприходованы пакеты, поступившие от поставщика	10.02	60.01	27932,20	Товарная накладная
Оплачено поставщику за соль	60.01	51	32960,00	Выписка банка по расчетному счету
Отражена сумма НДС по оприходованной соли	19	60	5027,80	Счет-фактура
Принята к вычету сумма НДС	68	19	5027,80	Счет-фактура

Рассмотрим порядок формирования суммы НДС на счетах бухгалтерского учета на примере реализации продукции ООО «Торговый дом «ЭСТ» своим покупателям, ставка НДС 10% (таблица 2).

Таблица 2 – Порядок формирования бухгалтерских проводок при реализации продукции покупателям

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Первичный документ
Признана выручка от реализации продукции	62.01	90.01	400,80	Товарная накладная
Начислен НДС с выручки от реализации товара (400,80 / 110 × 10)	90-3	68	36,44	Счет-фактура
Списана фактическая себестоимость реализованного товара	90-2	43	200,65	Бухгалтерская справка
Получена оплата за реализованный товар	51	62.01	400,80	Выписка банка по расчетному счету

Суммы налога на добавленную стоимость, подлежащие возмещению (вычету) после фактической оплаты поставщикам за материальные ресурсы, выполненные работы, оказанные услуги, списываются с дебета счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» (соответствующих субсчетов) в дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС».

Кредитовое сальдо по счету 68 «Расчеты с бюджетом по налогу на добавленную стоимость» по итогам отчетного периода подлежит перечислению в бюджет по расчетному счету (счет 51).

Покупатель (заказчик) может принять к вычету НДС, который он уплатил своему поставщику (исполнителю) (п. 1 ст. 169 НК РФ) только при наличии счета - фактуры.

Таким образом, счет-фактура является документом налогового учета и применяется исключительно для целей правильного исчисления и уплаты НДС.

Составлять счета-фактуры должны все налогоплательщики НДС, в том числе лица, которые не платят налог в соответствии со ст. 145 НК РФ (п. 5 ст. 168, п. 3 ст. 169 НК РФ).

Составить счет-фактуру необходимо во время совершения операции, которая является объектом налогообложения по НДС.

Кроме того, по некоторым операциям счет-фактуру придется составлять не один раз. Речь идет об операциях, по которым получили от контрагента предоплату (аванс). В этом случае необходимо оформлять счет-фактуру сначала при получении сумм оплаты от покупателя (на сумму предоплаты), а затем - при отгрузке (на стоимость товара). Основание - п. 3 ст. 168 НК РФ.

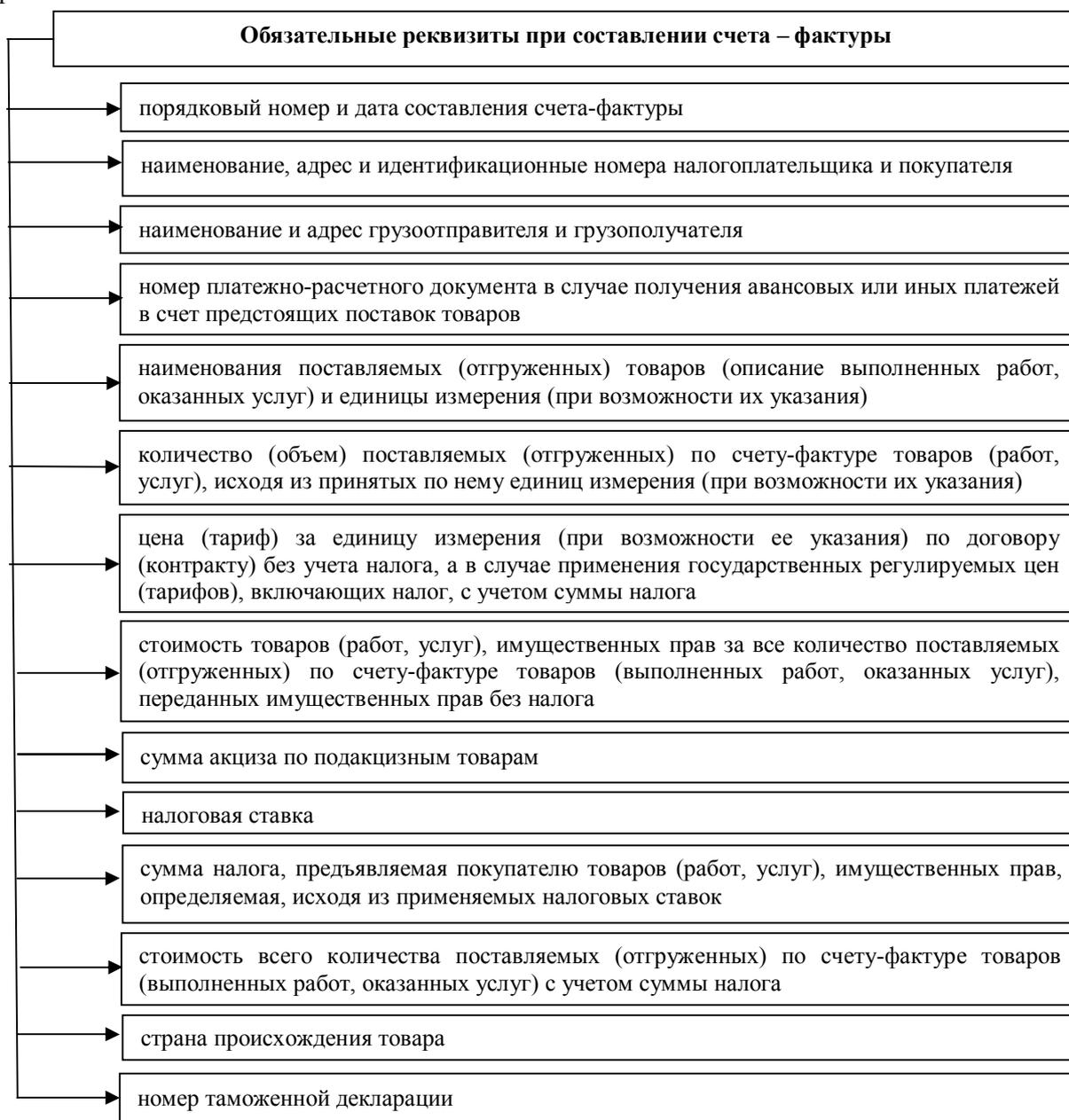
Счет-фактура должен быть выставлен покупателю не позднее пяти календарных дней считая со дня отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг), со дня передачи имущественных прав или со дня получения сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав. Такое требование установлено п. 3 ст. 168 НК РФ.

Налоговый кодекс РФ установил ряд требований к составлению счета-фактуры и его реквизитам.

Эти требования являются обязательными и перечислены в п. п. 5, 5.1, 6 ст. 169 НК РФ. Если поставщик не выполнит эти обязательные требования при заполнении счета-фактуры, то покупатель не сможет принять к вычету сумму НДС, которую он уплатил по такому счету-фактуре (п. 2 ст. 169 НК РФ, п. 14 Правил) (рисунок 2).

Также, помимо обязанности составить счет-фактуру контрагенты обязаны также вести журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур, книгу покупок и книгу продаж (п. 3 ст. 169 НК РФ).

Листы книги продаж (покупок) пронумеровываются, прошнуровываются и скрепляются печатью. При компьютерной форме учета книга продаж (покупок) распечатывается не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным месяцем (кварталом), распечатанные листы книги продаж (покупок) пронумеровываются, прошнуровываются и скрепляются печатью.



*Рисунок 2 - Обязательные реквизиты при составлении счета – фактуры*

Сумма налога, которую следует уплатить в бюджет, представляет собой разницу между общей суммой НДС, исчисленной по итогам налогового периода, и суммой налоговых вычетов (п. 1 ст. 173 НК РФ).

Таким образом, для того чтобы определить сумму налога, которую нужно заплатить в бюджет, необходимо выполнить следующие процедуры:

1. Исчислить общую сумму налога по всем внутрисоссийским операциям, момент определения налоговой базы по которым приходится на соответствующий налоговый период (ст. 166 НК РФ).

2. Определить общую сумму налоговых вычетов, которые вправе применить по итогам данного налогового периода (ст. ст. 171, 172 НК РФ).

3. Найти разность между общей суммой налога (п. 1) и суммой налоговых вычетов (п. 2).

Исходя из сказанного, сформулируем алгоритм исчисления НДС, который можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{НДС}_{\text{к упл.}} = \text{НДС}_{\text{начис.}} - \text{НДС}_{\text{предъяв.}}, \quad (1)$$

где:

$\text{НДС}_{\text{к упл.}}$  - сумма налога, подлежащая уплате в бюджет;

$\text{НДС}_{\text{начис.}}$  - сумма налога, исчисленная с объектов налогообложения;

$\text{НДС}_{\text{предъяв.}}$  - сумма налога, подлежащая вычету, которая уплачена при приобретении ресурсов производственного назначения.

Таким образом, сумма налога, исчисленная во втором квартале 2010, согласно книге продаж составит 18 390 917,63 руб. ( $\text{НДС } 10\% \text{ } 15\,756\,979,75 + \text{НДС } 18\% \text{ } 2\,633\,937,88$ ).

Сумма налога, подлежащая вычету во втором квартале 2010, согласно книге покупок, составит 13 293 075,00 руб. ( $\text{НДС } 10\% \text{ } 10\,118\,271,38 + \text{НДС } 18\% \text{ } 3\,174\,803,62$ ).

Сумма налога, подлежащая в бюджет - 5 097 842,63 руб. ( $18\,390\,917,63 - 13\,293\,075,00$ ).

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Гудков, А.А. Исторические и современные аспекты формирования и налогообложения добавленной стоимости для целей построения управленческой учетной системы косвенного налогообложения [Текст] / А.А. Гудков // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - №2. – С.87-95

2. Поздняев, А.С. Методика анализа налога на добавленную стоимость налогообложения [Текст] / А.С. Поздняев // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - №5. – С.74-78

#### **Елисева Ирина Вячеславовна**

ФГОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: Irish.eliseeva@mail.ru

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Gudkov, A.A. Istoricheskie i sovremennye aspekty formirovaniya i nalogooblozheniya dobavlennoj stoimosti dlja celej postroeniya upravlencheskoj uchetnoj sistemy kosvennogo nalogooblozheniya [Tekst] / A.A. Gudkov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - №2. – S.87-95

2. Pozdnjaev, A.S. Metodika analiza naloga na dobavlennuju stoimost' nalogooblozheniya [Tekst] / A.S. Pozdnjaev // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. - №5. – S.74-78

#### **Eliseeva Irina**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.D. in Economics, associate professor of accounting and taxation

Tel.: (4862) 41-98-60

E-mail: Irish.eliseeva @ mail.ru

## АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СОПУТСТВУЮЩИХ АУДИТУ И ПРОЧИХ УСЛУГ, СВЯЗАННЫХ С АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РФ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

*В статье рассмотрены изменения в терминологии аудиторской деятельности и исследована классификация услуг, оказываемых на аудиторско-консалтинговом рынке. С точки зрения эволюции аудита и его теорий, обоснована общая тенденция перехода от аудита подтверждающего к подтверждающе - аналитическому, от аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности к аудиту бизнеса в целом. Проведен анализ состояния рынка сопутствующих аудиту и прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью в РФ в условиях глобального финансового кризиса.*

**Ключевые слова:** *сопутствующие аудиту услуги, прочие услуги, связанные с аудиторской деятельностью, компиляция финансовой информации, согласованные процедуры в отношении финансовой информации, аудиторско-консалтинговые фирмы.*

*The article deals with changes in the terminology of auditing and studies the classification of the services provided by the market of auditing and consulting services. From the perspective of the evolution of auditing and its theories the general trend of transition from verifying auditing to verifying and confirming auditing, from accounting (financial) reporting to the auditing of business is proved. The analysis of audit-related market and other services related to auditing in Russia in the global financial crisis is provided*

**Key words:** *audit-related services, other services related to auditing, the compilation of financial information, agreed-upon procedures regarding financial information, auditing and consulting firm.*

В соответствии с Федеральным Законом РФ «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ аудиторские организации и индивидуальные аудиторы в рамках аудиторской деятельности (аудиторских услуг) проводят аудит, а также осуществляют оказание сопутствующих аудиту услуг. В новом законе не только произведено четкое разграничение понятий «аудиторской деятельности» и «аудит», но и уточнены те услуги, которые имеют право оказывать аудиторские организации и индивидуальные аудиторы [2].

Получило четкое определение понятие «аудиторская деятельность». Закон № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» отождествлял понятия аудита и аудиторской деятельности, точно так же, как сопутствующие аудиту услуги и прочие услуги. В результате этого, на практике возникала масса недоразумений. Например, коммерческие организации требовали лицензию на осуществление аудиторской деятельности в том случае, если организация оказывала налоговое консультирование. Согласно федеральному закону № 119-ФЗ, все услуги, оказываемые аудиторскими фирмами, за исключением обязательного либо инициативного аудита, относились к сопутствующим аудиту услугам. Закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ четко определил, что деятельность аудиторской организации включает аудиторскую деятельность и прочие услуги. В свою очередь, аудиторская деятельность состоит из аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности и сопутствующих аудиту услуг.

Если раньше в соответствии с Федеральным Законом «Об аудиторской деятельности» от 7 августа 2001 года № 119-ФЗ [1] перечень сопутствующих аудиту услуг приводился в статье 1, пункте 6, то сейчас в новом законе упоминаются сопутствующие аудиту услуги, перечень, которых установлен федеральными стандартами аудиторской деятельности, а также прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, перечисленные в статье 1, пункте 7. В таблице 1 приведены подходы к идентификации услуг, оказываемых аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами в соответствии с

законодательством РФ. Данные таблицы 1 показывают, что в соответствии с новым законом используются иные группировки услуг, которыми должны руководствоваться аудиторы.

Таблица 1 - Идентификация услуг, оказываемых аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами в соответствии с законодательством РФ

Федеральный Закон «Об аудиторской деятельности» от 7 августа 2001 года № 119-ФЗ (п. 6 ст. 1)	Федеральный Закон РФ «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ
<p><b>Сопутствующие аудиту услуги:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление финансовой (бухгалтерской) отчетности, бухгалтерское консультирование;</li> <li>2) налоговое консультирование;</li> <li>3) анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей, экономическое и финансовое консультирование;</li> <li>4) управленческое консультирование, в том числе связанное с реструктуризацией организаций;</li> <li>5) правовое консультирование, а также представительство в судебных и налоговых органах по налоговым и таможенным спорам;</li> <li>6) автоматизация бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий;</li> <li>7) оценка стоимости имущества, оценка предприятий как имущественных комплексов, а также предпринимательских рисков;</li> <li>8) разработка и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов;</li> <li>9) проведение маркетинговых исследований;</li> <li>10) проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в области, связанной с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях;</li> <li>11) обучение в установленном законодательством РФ порядке специалистов в областях, связанных с аудиторской деятельностью;</li> <li>12) оказание других услуг, связанных с аудиторской деятельностью.</li> </ol>	<p><b>Прочие, связанные с аудиторской деятельностью услуги</b> (п. 7 ст. 1):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, бухгалтерское консультирование.</li> <li>2. Налоговое консультирование, постановка, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций.</li> <li>3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей, экономическое и финансовое консультирование.</li> <li>4. Управленческое консультирование, в том числе связанное с реорганизацией организаций или их приватизацией.</li> <li>5. Юридическая помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления.</li> <li>6. Автоматизация бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий.</li> <li>7. Оценочная деятельность.</li> <li>8. Разработка и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов.</li> <li>9. Проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в областях, связанных с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях.</li> <li>10. Обучение в областях, связанных с аудиторской деятельностью.</li> </ol> <p><b>Перечень сопутствующих аудиту услуг устанавливается федеральными стандартами аудиторской деятельности (п. 4):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правило (стандарт) № 24 «Основные принципы правил (стандартов) аудиторской деятельности, имеющих отношение к услугам, которые могут предоставляться аудиторскими организациями и аудиторами»;</li> <li>- правило (стандарт) № 30 «Выполнение согласованных процедур в отношении финансовой информации»;</li> <li>- правило (стандарт) № 31 «Компиляция финансовой информации»;</li> <li>правило (стандарт) № 33 «Обзорная проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности» [3].</li> </ul>

В соответствии с частью 7 статьи 1 Федерального закона № 307-ФЗ, аудиторские организации наряду с аудиторскими услугами могут оказывать следующие прочие услуги:

- 1) услуги, поименованные в пунктах 1-10 части 7 статьи 1 Федерального закона;
- 2) другие услуги, при условии, что такие услуги связаны с аудиторской деятельностью и оказание их не влечет возникновение конфликта интересов и не создает угрозу возникновения такого конфликта.

Приведенный в пунктах 1-10 части 7 статьи 1 Федерального закона № 307-ФЗ перечень услуг, которые аудиторские организации могут оказывать наряду с аудиторскими услугами, не является исчерпывающим. С 1 января 2009 г. услуги, указанные в части 7 статьи 1 Федерального закона, не являются аудиторскими в смысле Федерального закона.

Следует отметить, что такое разграничение услуг, связано с приближением к требованиям Международных стандартов аудиторской деятельности (МСА). В частности, в

соответствии с МСА оказание сопутствующих аудиту услуг регламентируется МСФ 2400 «Задания по обзорной проверке финансовой отчетности», МСА 3000R «Задания, обеспечивающие уверенность, иные, нежели аудиты или обзорные проверки исторической финансовой информации», МСА 3400 «Исследование ожидаемой финансовой информации», МСА 4400 «Задания по выполнению согласованных процедур в отношении финансовой информации», МСА 4410 «Задания по компиляции финансовой информации». Именно на базе этих МСА были разработаны российские федеральные правила (стандарты), которые максимально приближены к МСА в части сопутствующих аудиту услуг. К ним относятся:

- правило (стандарт) № 24 «Основные принципы правил (стандартов) аудиторской деятельности, имеющих отношение к услугам, которые могут предоставляться аудиторскими организациями и аудиторами»;
- правило (стандарт) № 30 «Выполнение согласованных процедур в отношении финансовой информации»;
- правило (стандарт) № 31 «Компиляция финансовой информации»;
- правило (стандарт) № 33 «Обзорная проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности» [3].

В настоящее время на рынке наряду с аудиторскими и аудиторско-консалтинговыми фирмами работают консалтинговые фирмы. Знание данной классификации принципиально для определения законности оказания отдельных видов услуг. Если сопутствующие услуги могут осуществлять только аудиторские организации и индивидуальные аудиторы при наличии свидетельства о членстве в СРО, то прочие может осуществлять и другие коммерческие организации с учетом ограничений, установленных законодательством. При этом аудитор может оказывать прочие услуги, если они удовлетворяют двум критериям: они связаны с аудиторской деятельностью и не порождают конфликта интересов. Понятие «конфликт интересов» определено федеральным законом «Об аудиторской деятельности» и кодексом этики аудиторов.

Организационно-методические аспекты оказания услуг аудиторскими фирмами и индивидуальными аудиторами и современный рынок аудиторско-консалтинговых услуг необходимо рассматривать с учетом особенностей развития аудита и эволюции его теории. В настоящее время выделяют три направления теории аудита, которым соответствуют соответственно три вида аудита (подтверждающий, системно-ориентированный, аудит, основанный на риске). В таблице 2 представлена краткая характеристика и сравнительный анализ основных теорий аудита. Проведенный сравнительный анализ показал общую тенденцию перехода от аудита подтверждающего к подтверждающему аналитическому, от аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности к аудиту бизнеса в целом. Соответственно изменились и потребности коммерческих организаций в услугах, оказываемых аудиторскими фирмами и индивидуальными аудиторами. Если раньше преобладали услуги, связанные с проведением согласованных процедур, ориентированных на подтверждение отдельных статей отчетности, обзорные проверки, то в настоящее время акцент перенесен на согласованные процедуры по выявлению внутрипроизводственных резервов и выработки рекомендаций по их реализации, услуги по компиляции финансовой информации.

Таблица 2 - Сравнительный анализ теорий аудита

Параметры сравнения	Теория адекватности	Теория контроллинга	Теория консалтинга
1. Время возникновения	1881 г.	Первая четверть XX века	1983 г.
2. Основоположники	Ф. Пикслей, Л. Дикси, Т. Рууд	П. Хорват, Д. Хан, Х. Хунгенберг, А. Дайле, М. Шерер, Д. Кент	М. Шерер, Д. Кент

Продолжение таблицы 2

3. Сущность	Аудит трактуется как процесс проверки с целью получения подтверждения соответствия учетной информации экономической деятельности	Аудит трактуется не только как процесс проверки с целью получения подтверждения соответствия учетной информации экономической деятельности, но и как оценка внутреннего контроля на проверяемой фирме, оценку эффективности работы наемной администрации. Цель аудита смещается с «мертвых документов» на «живую организацию»	Анализ эффективности работы коммерческой организации, которая определяется эффективностью работы ее сотрудников, администрации. Аудит понимается как одна из форм консалтинга собственников относительно качества работы наемной администрации. Цель аудита – показать, как распределяются доли финансовых результатов в зависимости от реального вклада в него различных групп
4. Используемая методология и методика	Использование прямого последовательного подхода – подтверждение путем прямого сравнения бухгалтерской отчетности в такой последовательности: сравнение с учетными регистрами; сравнение с первичными документами; проверка логической увязки отчетных данных (колляция); прямое сравнение учетных данных с фактическим имущественным состоянием предприятия (инвентаризация)	Применяются аудиторские процедуры, сводящиеся к косвенным методам, раскрывающим слабые места в управлении, внимание аудитора концентрируется на том, что именно эти слабые места должны быть проверены. Необходимо оценить выявленные отклонения, включая и нарушение правил учета с точки зрения их значимости. Материальными (или существенными, значимыми) считаются те отклонения, которые могут оказать влияние на принимаемые управленческие решения, поэтому аудитор должен их выявить	Теория агентов в соответствии с которой акцент переносится с документов на людей, бихевиористический подход, согласно которому поведение аудитора предопределяется стимулами и на каждый стимул у него должна быть соответствующая реакция. Важнейшими процедурами становятся: тесты, причем тестирование субъективного поведения даже важнее тестирования документов; риск, ибо расчет неопределенности, в условиях которого принимаются те или иные решения. Широко используются стохастические методы, ориентирована целиком на математические дисциплины – теорию вероятностей, теорию информации, линейное программирование, теорию игр, а также некоторые приемы системы «директ-костинг» в бухгалтерском учете
5. Наличие альтернативных подходов, используемых в рамках теории	Прямой последовательный аудит: 1) от документов к отчетности; 2) от отчетности к документам	-	-
6. Задачи, решаемые теорией	Раскрытие вольных и невольных ошибок, имеющихся в отчетности	Выявление слабых мест в управлении, выявление и оценка отклонений, включая и нарушения правил учета, с точки зрения их значимости, выявление внутрипроизводственных резервов	Аудитор является помощником собственников и администраторов, оценивая эффективность деятельности коммерческой организации и разрабатывая рекомендации по ее дальнейшему повышению
7. Метафорическое название теории	Полицейская теория или теория «сторожевого пса»	Теория «собаки-ищейки»	Теория «собаки-поводыря»

**Продолжение таблицы 2**

8. Роль аудитора	Аудитор – «сторожевой пес», охраняющий добро собственников, т.е. аудит проводится в интересах собственников, при этом роль аудита сводится к проверке фактического существования событий, имевших место в прошлом и установлению их точности	Аудитор должен оценить для собственника, насколько эффективно работала наемная администрация, выявить имеющиеся внутрипроизводственные резервы	Аудитор в значительной мере врач или священник, помогающий людям установить справедливый баланс интересов
9. Недостатки теории	На момент ознакомления с мнением аудитора потенциального инвестора, это мнение уже устаревает	Степень объективности отчетных данных при этом снижается в виду использования выборки	Исходит из субъективных оценок и позволяет выяснить то, что лежит за документами вне зарегистрированных фактов хозяйственной жизни, при этом она устремлена не в прошлое, а в будущее
10. Влияние на развитие аудита	Аудит предполагает проведение сплошной проверки. Аудит отчетности	Аудит предполагает использование оценки СВК на основе тестирования. Аудит отчетности с отдельными элементами аудита бизнеса	Аудит предполагает тестирование, выделение наиболее рискованных с точки зрения возникновения искажений в отчетности участков. Аудит бизнеса
11. Направленность услуг, оказываемых аудиторскими фирмами наряду с аудитом	Преобладают согласованные процедуры, ориентированные на подтверждение отдельных статей отчетности, обзорные проверки	Перенос акцента на согласованные процедуры с точки зрения оценки СВК и выявления внутрипроизводственных резервов	Перенос акцента на согласованные процедуры по выявлению внутрипроизводственных резервов и выработки рекомендаций по их реализации, услуги по компиляции финансовой информации. Наряду с этими услугами используются обзорные проверки. Согласованные процедуры, направленные на подтверждение отдельных статей бухгалтерской отчетности

Таким образом, следует отметить четкую взаимосвязь между развитием теорий аудита, этапами аудиторской деятельности и развитием рынка услуг, оказываемых аудиторско-консалтинговыми фирмами.

Л.И. Воронина [4] выделяет этапы развития аудиторской деятельности в соответствии с развитием теорий аудита: первый этап (с 1881 г. по 1940 г.) - этап подтверждающего аудита, заключающийся в основном в проверке документации, подтверждающей записанные денежные операции, и правильной группировке этих операций в финансовых отчетах; второй этап (с 1949 г.) – этап системно-ориентированного аудита, уделяющего внимание вопросам внутреннего контроля в коммерческих организациях, предполагающего, что при эффективной системе внутреннего контроля вероятность ошибок незначительна и финансовые данные и отчеты достаточно полны и точны; третий этап – этап аудита ориентированного на риск, предусматривающего расчет возможного риска, выборочную проверку тех областей, где высок риск ошибки (или мошенничества). Следует обратить внимание, что консультационные услуги аудиторами стали оказываться в большей степени,

чем проведение аудиторских проверок уже на втором этапе развития аудиторской деятельности. Как отмечают А.Д. Шеремет и В.Л. Суйц удельный вес услуг, сопутствующих аудиту, в практике ведущих аудиторских фирм западных стран составляет до 50% всех оказываемых услуг [7]. Для оказания сопутствующих аудиту услуг аудиторская организация должна являться членом СРО, в ряде случаев иметь соответствующие лицензии и материально-технические возможности, а специалисты, оказывающие услуги, должны обладать необходимым опытом работы и квалификацией. С 1 января 2010 г. аудиторские организации, не вступившие в саморегулируемые организации auditors, не вправе проводить аудит и оказывать сопутствующие аудиту услуги. На данный момент Минфин РФ обратил внимание в информационном сообщении от 28 января 2010 года, ориентированном на пользователей аудиторских услуг. Следует обратить внимание и на некоторые несовершенства действующего законодательства. В соответствии с Федеральным законом № 307-ФЗ, постанова, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, бухгалтерское консультирование относятся к прочим услугам и могут оказываться консалтинговыми фирмами без членства в СРО. В то же время, в числе услуг сопутствующих аудиту указана компиляция финансовой информации, при которой аудитор может осуществлять не только сбор, классификацию финансовой информации, но и ее трансформацию. Трансформация финансовой (бухгалтерской) отчетности, подготовленной в соответствии с требованиями законодательства РФ, может осуществляться на базе допущений, устанавливаемых аудитором, с использованием разнообразных методик (например, методики формирования производных балансовых отчетов). В результате трансформации аудитор формирует иные формы финансовой (бухгалтерской) отчетности. К компиляции финансовой информации относят подготовку консолидированной (сводной) бухгалтерской отчетности группы компаний, формируемой путем объединения данных бухгалтерской отчетности взаимосвязанных организаций, входящих в состав данной группы в соответствии с основными принципами составления консолидированной бухгалтерской отчетности. Трансформация финансовой информации может предусматривать преобразование форм финансовой (бухгалтерской) отчетности, подготовленной в соответствии с законодательством РФ в формы финансовой (бухгалтерской) отчетности, подготовленных в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Таким образом, в действующем законодательстве не решен однозначно вопрос о возможности восстановления и ведения бухгалтерского учета, составления бухгалтерской (финансовой) отчетности без членства в СРО, поскольку данная услуга является компиляцией финансовой информации, которая относится к сопутствующим аудиту услугам. Получается, что данные услуги попадают одновременно и в сопутствующие и в прочие, что представляется нелогичным и требует пояснений по поводу возможности их оказания без членства в СРО консалтинговыми фирмами.

Следует отметить, что в обзорах рынка аудиторско-консалтинговых услуг сопутствующие аудиту услуги, прочие услуги, связанные с аудиторской деятельностью не разграничиваются. По имеющимся в Аудиторской палате России сведениям, выручка от обязательного аудита снижается, а от инициативного аудита и оказания сопутствующих аудиту услуг растет, что негативно отражается на финансовом положении, в первую очередь, средних и мелких аудиторских организаций, специализирующихся на обязательном аудите и не имеющих достаточного числа квалифицированных специалистов для проведения по техническим заданиям клиентов инициативного аудита или оказания аудиторских услуг.

С осени 2008 года произошло сокращение заказов, рост конкуренции и вынужденное снижение цен на услуги в связи с глобальным финансовым кризисом. Суммарные доходы ста крупнейших аудиторско-консалтинговых групп (АКГ) в 2009 году составили свыше 59 млрд. рублей (с учетом показателей РwС и КППМГ), увеличившись за год на 2%.

С поправкой на инфляцию динамика выручки АКГ в 2009 году стала отрицательной (их доходы сократились на 9%). Кроме того, для рейтинга информация собиралась до даты

сдачи годовой финансовой отчетности, что сделало возможным оптимистично оценить результаты прошлого года участниками рейтинга.

Следует констатировать, что после острой фазы кризиса явных признаков кардинального улучшения ситуации не наблюдалось. К позитивным моментам следует отнести то, что прекратились задержки платежей за уже выполненные работы. Однако на массовый приток новых клиентов и возврат к докризисному уровню цен на услуги не наблюдался. Прогнозируется в ближайшие год-два сжатие рынка под влиянием законодательных инициатив государства, связанных с изменением критериев обязательности аудита и принятием Приказа Минфина 66н от 02.07.2010 «О формах бухгалтерской отчетности» в соответствии с которым не предусмотрено предоставление аудиторского заключения в составе бухгалтерской отчетности. С целью облегчения финансовой нагрузки на малый и средний бизнес приняты поправки в закон «Об аудиторской деятельности», предусматривающие резкое повышение пороговых значений объема выручки от продажи продукции (продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг) и суммы активов баланса для компаний, подлежащих обязательному аудиту.

От обязательного аудита освобождаются компании с объемом выручки от продажи продукции (продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг) организации (за исключением органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений, государственных и муниципальных унитарных предприятий, сельскохозяйственных кооперативов, союзов этих кооперативов) за предшествующий отчетному году менее 400 миллионов рублей или с суммами активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец предшествующего отчетному году менее 60 миллионов рублей. До 2011 г. обязательному аудиту подлежали компании с выручкой свыше 50 млн. рублей и активами более 20 млн. рублей. Таким образом, пороговые значения объема доходов и активов для компаний, подлежащих обязательному аудиту, показатели планируется повысить в восемь раз. По данным системы «СПАРК-Интерфакс» от необходимости проходить обязательный аудит в настоящий момент избавлены свыше 55 тыс. компаний. Согласно данным статистики, половина подлежащих обязательному аудиту компаний предпочитали не проводить обязательный аудит. Другая половина компаний была не готова платить реальную цену услуг за некачественный аудит, в результате на рынке была создана почва для недобросовестного демпинга.

Фиктивное по своему существу немодифицированное аудиторское заключение обходилось приблизительно в 2-4 тыс. долларов, в то время как минимальный объем работ, выполненный добросовестным аудитором, дороже на порядок. Объем серых аудиторских услуг оценивался в 2,8 млрд. рублей, т.е. около 15% рынка аудита [5].

В соответствии с принятыми поправками, данный сегмент рынка и оперирующие на нем мелкие аудиторские фирмы фактически оказались отсеченным. С одной стороны, это способствует очищению рынка аудита. С другой стороны, происходит очевидное укрупнение бизнеса, при котором мелкие аудиторские фирмы должны переориентироваться либо на сопутствующие аудиту услуги и прочие услуги в области аудиторской деятельности, либо перейти в категорию консалтинговых фирм, что не требует членства в СРО. В этих условиях особенно важно устранить имеющиеся несовершенства действующего законодательства рассмотренных выше. Рост конкуренции и вынужденное снижение цен на услуги заставило аудиторские фирмы обратить внимание на пути повышения эффективности бизнеса. По данным рейтинга удельный показатель выручки в расчете на одного специалиста в 2009 году вырос на 9%, до 2,7 млн. рублей [5]. Доходы в расчете на одного специалиста, работающего в PricewaterhouseCoopers, практически не изменились по сравнению с 2008 годом, что связано с наличием запаса прочности у ведущих международных АКГ: их сотрудники приносят в полтора раза больше доходов, чем специалисты российских компаний.

В качестве инструмента повышения производительности труда стала применяться оптимизация персонала. Почти половина компаний по данным рейтинга рассталась как минимум с одним сотрудником, а максимальное число попавших под сокращение в одной

компании - 433 человека. В среднем персонал аудиторско-консалтинговых компаний сократился в 2009 году на 3%. Ряд компаний использовали неординарный инструментарий. Так, компания «ФинЭкспертиза» в кризисный период использовала оптимизацию своей деятельности, посредством внедрения глобальной автоматизированной системы управления, в рамках которой были сведены воедино все управленческие системы и создана всеобъемлющая база знаний, что позволило добиться увеличения производительности труда и роста объемов продаж. АКГ «РСМ Топ-Аудит», в связи со снижением доходности услуг, сделало ставку на повышение требований к качеству управления проектами и к системе контроля качества. Для решения этой проблемы были проведены мероприятия по повышению технологизации работы аудиторов и расширению применения ИТ-технологий при оказании аудиторских услуг.

В условиях возрастающей конкуренции наиболее устойчивыми являются аудиторско-консалтинговые фирмы с диверсифицированной клиентской базой, позволяющей компенсировать потерю или снижение доходов от одних клиентов за счет расширения сотрудничества с другими. Следует отметить новую для российского рынка аудиторских услуг тенденцию развития партнерских объединений и укрупнения региональных представительств. Посредством объединения аудиторско-консалтинговых компаний создан прототип реального партнерства аудиторов в котором активно участвуют ведущие региональные аудиторские компании. Развитие партнерских объединений способствует увеличению выручки, существенному расширению и укреплению регионального присутствия, возможности оперативного оказания услуг региональным подразделениям. На уровне партнерских объединений создается единая методологическая база, система повышения квалификации специалистов, внутрифирменного контроля качества оказываемых услуг, что способствует повышению качества оказания аудиторских услуг.

Следует констатировать, что кризис стимулировал рост спроса на финансовый консалтинг, в то время как востребованность услуг по стратегическому планированию резко сократилась (рисунок 1).

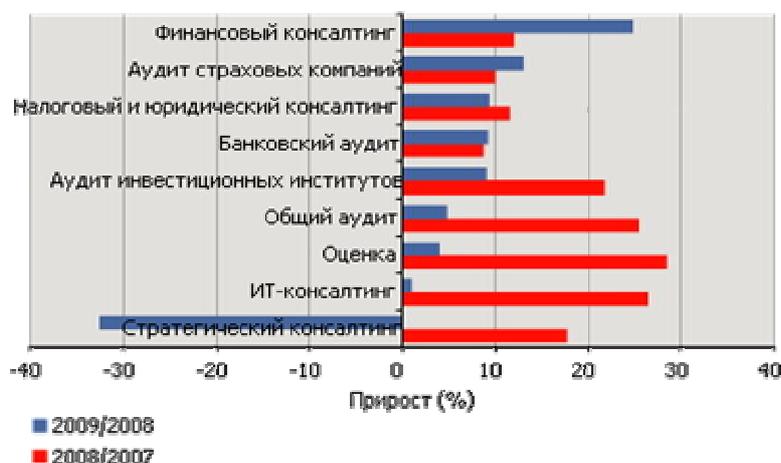


Рисунок 1 - Темпы прироста выручки от аудиторско-консалтинговых услуг по итогам 2009 года [5]

По мнению участников рынка, количество судебных разбирательств за кризисный год возросло, а спрос на эти услуги вырос как со стороны государства, так и со стороны бизнеса. Это связано, во-первых, с ужесточением контроля, значительным увеличением требований к налогоплательщикам с целью наполнения бюджета, а во-вторых, с активным отстаиванием компаниями своей позиции по налогообложению в условиях дефицита финансов. Кризис выявил ранее незаметные проблемы в юридическом обеспечении работы, что повлекло за собой необходимость привлечения консультантов. В условиях кризиса появились возможности выгодно приобрести ценные активы, что связано с процессами перераспределения собственности. Достаточно широкое распространение получили реорганизационные процедуры в форме слияния и поглощения, что вызвало рост спроса на

услуги по проведению комплексного исследования due-diligence<sup>1</sup> и оценки активов.

На высоком уровне остался спрос на услуги по разработке методологии бухгалтерского и управленческого учета, финансовый консалтинг. Этому способствует сохранение спроса, необходимость выстраивания отношений заемщиков и кредиторов с учетом кризисной специфики, поскольку управление проблемными активами является областью, которая имеет особое значение в условиях кризиса. В результате оказания услуги происходит оптимизация портфеля активов, избавление от непрофильных активов, перестройка модели управления, схем принятия решений, реструктуризация долговых обязательств перед кредиторами. Вклад в развитие сектора финансовых услуг обеспечил и спрос на услуги в области аутсорсинга учетных функций. Выручка от этого вида услуг за последний год у ведущих аудиторско-консалтинговых групп увеличилась в 2,5 раза и составила 1,5 млрд. рублей. При этом 47% процентов выручки приходится на регулярное ведение бухгалтерского и налогового учета, что связано со стремлением клиентов к повышению эффективности бизнеса и сокращению издержек в кризисных условиях за счет использования принятой во всем мире практики передачи таких непрофильных сервисных видов деятельности, как ведение бухгалтерского учета, подготовка/сдача финансовой/налоговой отчетности в руки профессионалов, что особенно выгодно для небольших компаний. Резко изменилась и отраслевая потребность в услугах. В строительных и девлоперских организациях значительно сократились закупки консалтинговых услуг.

Следует констатировать снижение доходов участников рынка от услуг в области МСФО (рисунок 2).

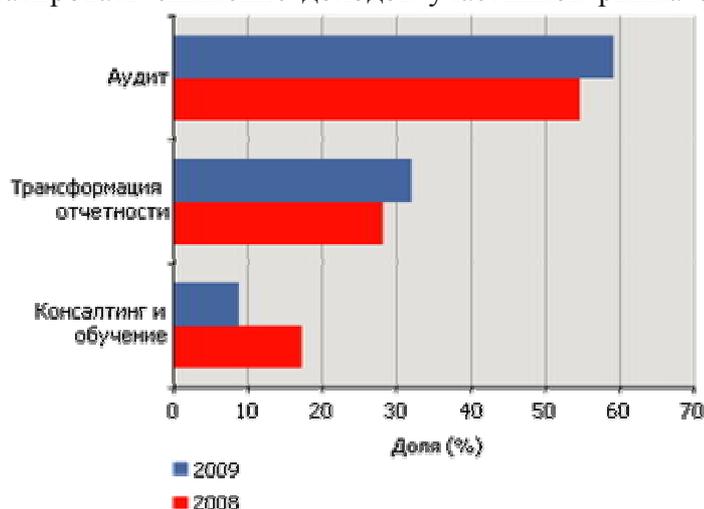


Рисунок 2 - Структура выручки АКГ от МСФО-услуг за 2009 и 2008 гг. [5].

В таблице 3 представлена выручка от оказания услуг в области стратегического, финансового, налогового консалтинга.

Таблица 3 - Данные о выручке от оказания услуг в области стратегического, финансового, налогового консалтинга в 2009 г. у крупнейших АКГ [5]

Аудиторско-консалтинговая группа (АКГ)	Выручка за 2009 г. (тыс. руб.)		
	Стратегический консалтинг	Финансовый консалтинг	Налоговый консалтинг
«Развитие бизнес-систем»	647847	405850	X
«ФинЭкспертиза»	198670	393742	21□058
«РСМ Топ-Аудит»	182275	X	07925
«НЛВ ВнешПаккУниверс»	1029□2	X	X
МКД (PKF)	80135	X	X

<sup>1</sup> «обеспечение должной добросовестности» - означает процедуру формирования объективного представления об объекте инвестирования, всестороннюю проверку его коммерческой привлекательности и соответствию требованиям законодательства. Основное назначение процедуры Due Diligence - оценка выгоды и рисков бизнеса, который предполагается приобрести.

Продолжение таблицы 3

КСК Групп»	76415	X	
«Интерком-Аудит»	65290	26227	797470
«Деловой профиль»	63390	X	80618
«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	59848	40026	90325
«2К Аудит - Деловые консультации»	48209	X	X
«Росэкспертиза»	X	250143	X
«Энерджи Консалтинг»	X	42030	X
«РСМ Топ-Аудит»	X	37287	X
«Нексия Си Ай Эс»	X	127369	
«Новгородаудит»	X	X	303744
МКПЦН	X	X	170432
«Арт-Аудит»	X	X	59128
«МЭФ-Аудит»	X	X	491□4
«МЦФЭР-консалтинг»	X	X	125201

Аудиторы привлекаются для проверки определенных участков, а также для внутреннего контроля, проверок, связанных с предпродажной подготовкой, оценкой активов компаний, выявлением рисков и проблемных зон. По сравнению с консалтингом, спрос на услуги аудиторов оказался более кризисоустойчивым, однако на лицо замедление темпов его развития. Таким образом, на состояние рынка аудиторско-консалтинговых услуг существенным образом оказывают влияние:

1) переход в 2010 г. на саморегулирование, что означало возможность оказания аудиторских услуг только аудиторами и компаниями, являющимися членами аудиторских саморегулируемых организаций (СРО). В настоящее время сформировано шесть аудиторских СРО, членами которых, по данным Минфина на 15 января 2010 года, являются 18894 аудитора и 3790 аудиторских компаний. По экспертной оценке, СРО аудиторов объединили порядка 70% аудиторов и аудиторских организаций, фактически осуществлявших деятельность в 2009 году;

2) изменение критериев обязательности аудита;

3) общая экономическая ситуация, обусловившая сокращение спроса на аудиторско-консалтинговые услуги, стремление клиентов к сокращению издержек путем оптимизации цен на услуги.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] / Режим доступа: Электронно-правовая система «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/online/>.
2. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. N 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп. от 14, 30 декабря 2001 г., 30 декабря 2004 г., 2 февраля 2006 г.) [Электронный ресурс] / Режим доступа: Электронно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. №696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности (в ред. Постановлений Правительства РФ от 04.07.2003 № 405, от 07.10.2004 № 532, от 16.04.2005 № 228, от 25.08.2006 № 523, от 22.07.2008 № 557, от 19.11.2008 № 863, от 02.08.2010 № 586) [Электронный ресурс] / Режим доступа: СПС «Гарант».
4. Воронина, Л.И. Аудиторская деятельность: основы организации [Текст] / Л.И. Воронина. - М.: Эксмо, 2007. – 336 с.
5. Российский аудит и консалтинг, 2009 [Электронный ресурс] / Режим доступа: [www.raexpert.ru/ratings/auditors/2009/](http://www.raexpert.ru/ratings/auditors/2009/)
6. Шеремет, А.Д. Аудит: учебник [Текст]/ А.Д. Шеремет, В.П. Суйц.- 2-е изд., доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2001. – 352 с.

#### Пшеничная Елена Сергеевна

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Лагерная, 5а.

Аспирант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирования»

Тел.: (863) 201-30-70; 8-928-77-26-76

E-mail: [Lenchik0210@yandex.ru](mailto:Lenchik0210@yandex.ru)

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Federal'nyj zakon ot 30 dekabnja 2008 g. № 307-FZ «Ob auditorskoj dejatel'nosti» [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: Jelektronno-pravovaja sistema «Konsul'tant Pljus» <http://www.consultant.ru/online/>.
2. Federal'nyj zakon ot 7 avgusta 2001 g. N 119-FZ «Ob auditorskoj dejatel'nosti» (s izm. i dop. ot 14, 30 dekabnja 2001 g., 30 dekabnja 2004 g., 2 fevralja 2006 g.) [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: Jelektronno-pravovaja sistema «Konsul'tant Pljus».
3. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 23.09.2002 g. №696 «Ob utverzhdenii federal'nyh pravil (standartov) auditorskoj dejatel'nosti (v red. Postanovlenij Pravitel'stva RF ot 04.07.2003 № 405, ot 07.10.2004 № 532, ot 16.04.2005 № 228, ot 25.08.2006 № 523, ot 22.07.2008 № 557, ot 19.11.2008 № 863, ot 02.08.2010 № 586) [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: SPS «Garant».
4. Voronina, L.I. Auditorskaja dejatel'nost': osnovy organizacii [Tekst] / L.I. Voronina. - M.: Jeksmo, 2007. – 336 s.
5. Rossijskij audit i konsalting, 2009 [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: [www.raexpert.ru/ratings/auditors/2009/](http://www.raexpert.ru/ratings/auditors/2009/)
6. Sheremet, A.D. Audit: uchebnik [Tekst]/ A.D. Sheremet, V.P. Sujc.- 2-e izd., dop. i pererab. - M.: INFRA-M, 2001. – 352 s.

**Pshenichnaja Elena**

Rostov State Economic University (RINH)  
344023, Rostov-na-Donu, str. The camp, 5a.  
Postgraduate of the «Analysis of business activity and forecasting»  
Tel.: (863) 201-30-70; 8-928-77-26-76  
E-mail: Lenchik0210@yandex.ru

УДК 657.47

Е.И. ДОРОГАВЦЕВА

## УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНАЯ ПОДСИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Автором предложена методика формирования учетно-контрольной подсистемы себестоимости выполненных работ строительного предприятия.*

**Ключевые слова:** *учетно-контрольная, себестоимость, строительство.*

*The author offers a technique for forming the recording and control subsystem cost of work performed construction company.*

**Key words:** *accounting and control, cost and construction.*

Правила оформления выполненных строительных работ между сторонами предусматривают необходимое соответствие форм первичных документов требованиям действующего законодательства. Это особенно важно для строительной отрасли. Следует иметь в виду, что общая сумма затрат по объекту строительства определяется с учетом выполненных и субподрядных работ, принятых к оплате по сметной стоимости. Рассмотрим расчет себестоимости выполненных работ на примере строительного предприятия филиала ОАО «Связьстрой – 1» ПМК – 108 (рисунок 1).

Дебет	25	Кредит	Дебет	20	Кредит
Кредит 02 225 365-37	Дебет 20 1277286-55		Кредит 10 220738-04	Дебит 90 4519586-17	
Кредит 10 879041-21			Кредит 25 1277286-55		
Кредит 60 83688-59			Кредит 26 2034698-64		
Кредит 70 86311-38			Кредит 70 750407-45		
Кредит 71 2880			Кредит 69 159355-49		
			Кредит 73 77100		
1277286-55	1277286-55		4519586-17	4519586-17	
Дебет	26	Кредит	Дебет	90/2	Кредит
Кредит 02 82919-68	Дебет 20 2034698-64 Дебет 23 237945-88		Кредит 20 4519586-17		
Кредит 10 146307-56					
Кредит 51 23431-64					
Кредит 60 121922-18					
Кредит 68 2000					
Кредит 69 443247-40					
Кредит 70 1324527-88					
Кредит 71 4040-18					
Кредит 76 37038-58					
Кредит 97 87209-42					
2272644-52	2272644-52				

*Рисунок 1 – Учет затрат на производство строительной продукции*

Каждая из четырех статей калькуляции аккумулирует в себе совокупность однородных расходов, именуемых элементами. Последние группируются в соответствии с их экономическим содержанием на материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальное страхование, амортизацию основных фондов и прочие расходы. При раскладке экономических элементов по статьям затрат следует иметь в виду, что одни из них включаются в себестоимость по прямому признаку, а другие – косвенным путем. По прямому признаку включаются в себестоимость строительной продукции стоимость материалов, списанных на объекты строительства, и основная заработная плата рабочих, занятых на этих объектах.

Названные затраты формируют две первые статьи калькуляции основного производства.

Остальные элементы затрат относятся на себестоимость строительной продукции косвенным путем через статьи «Расходы по эксплуатации строительных машин и механизмов» и «Накладные расходы» [2].

Так же филиал ОАО «Связьстрой – 1» ПМК – 108 помимо своей основной деятельности – строительство сооружений связи, информатизации, радиовещания, телевидения, занимается изготовлением материалов для нужд производства (кабеля, железобетонных, металлических полиэтиленовых и столярных изделий). Оценку такой готовой продукции производят на основании прямых затрат на их изготовление с применением счета 40, в соответствии с Приказом «Об учетной политике».

Таким образом, за январь 2009 года филиал ОАО «Связьстрой – 1» ПМК – 108 произвел материалов на сумму 40441301, 66 рублей.

Завершающим этапом учета производственных затрат является выявление фактической себестоимости готовой строительной продукции. Она определяется путем суммирования затрат с начала строительства объекта до его сдачи заказчиком.

Результатом производственной деятельности строительных организаций является строительная продукция – сооружения, а также отдельные строительные и монтажные работы.

Эффективная организация системы учета расходов – насущная проблема многих строительных организаций. Развитие аудита в строительстве вызвано необходимостью планирования, учета и контроля расходов на капитальное строительство. С учетом того, что деятельность строительных организаций должна быть прозрачной, возрастают требования к системе, которая должна обеспечивать получение оперативной и достоверной информации для принятия соответствующих решений.

Особенно острую потребность в подобной информации испытывают субъекты, финансирующие капитальное строительство, т.е. инвесторы. Оказать помощь в решении этих проблем – задача аудита строительных организаций.

Актуальность контроля калькулирования расходов на капитальное строительство позволяет говорить о целесообразности выделения аудита в строительстве как самостоятельной услуги.

Аудит строительных организаций проводится с учетом общих принципов, но, несомненно, имеет свою специфику. В зависимости от поставленных задач, выделяют следующие варианты проверки:

- проверка от имени инвестора деятельности заказчика или подрядчика;
- проверка от имени застройщика (инвестора и заказчика в одном лице) результатов деятельности подрядчика и расчетов с ним;
- проверка от имени головной компании строительной деятельности филиалов;
- комплексная проверка достоверности отчетности строительной организации в рамках обязательного аудита [1].

Аудит в строительстве требует повышенного внимания к определенным процедурам.

При проведении аудита строительных организаций специалисты делают акцент на следующих направлениях:

- оценка сохранности материальных ценностей с акцентом на дорогостоящие и легко реализуемые запасы;
- проверка правильности формирования стоимости материалов при их списании на производство строительных работ;
- проверка объемов выполненных строительно-монтажных работ (СМР), которая осуществляется при участии в инвентаризации строительных объектов аудитора путем сопоставления полученных результатов с актами на выполнение СМР (форма № КС-2, 3, 6а, формы М-19, М-29). В рамках данной процедуры по взаимному согласию сторон допускается привлечение эксперта.

Аудиторскую проверку затрат строительного предприятия можно условно разделить на 4 этапа (рисунок 2).



*Рисунок 2 – Этапы аудиторской проверки затрат строительного предприятия*

I этап – подготовительный.

На этом этапе производится изучение потребностей клиента, подготавливается информация о нем, составляются документы, определяющие цели и задачи аудиторской фирмы, а также перечень оказываемых аудиторских услуг. Завершается этап заключением договора.

II этап – планирование аудита.

В соответствии со стандартами аудита необходимо определить уровни существенности, аудиторские риски, а также рассчитать величину выборки. Кроме того, формируется сводная программа аудита затрат с установленными объемами, видами и алгоритмом проведения аудиторских процедур (таблица 3).

III этап – проведение аудита.

Это самый трудоемкий этап работы. На данном этапе производится классификация выбранных разделов аудита. Для каждого из разделов аудита составлена программа работ, представляющая собой перечень всех необходимых аудиторских процедур.

IV этап – заключительный этап.

Это этап включает формирование пакета рабочих документов, составление аудиторского заключения. Совместно с рабочей документацией его представляют руководителю проверки.

При проведении данной проверки на исследуемом предприятии нарушений не выявлено. Это говорит об оптимальной организации учета в организации и о добросовестной работе персонала [2].

Таким образом, были рассмотрены особенности документального оформления себестоимости выполненных работ, а так же особенности учета ее формирования на предприятии – филиале ОАО «Связьстрой – 1» ПМК – 108 и этапы проведения аудиторской проверки.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Игнатов, С.А. Методика реализации аналитических процедур по оценке себестоимости готовой продукции [Текст] / С.А. Игнатов // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. - №2. – С. 55-61
2. Попова, Л.В. Формирование учетно-контрольной системы расчетных отношений на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - №10. – С. 15-22

### **Дорогавцева Елена Ивановна**

Ливенский филиал ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»  
303852, г. Ливны, Орловская обл., ул. Мира, 152-а  
Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
Тел.: (48677) 2-37-71  
E-mail: livny@ostu.ru

## BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Ignatov, S.A. Metodika realizacii analiticheskikh procedur po ocenke sebestoimosti gotovoj produkcii [Tekst] / S.A. Ignatov // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2011. - №2. – S. 55-61
2. Popova, L.V. Formirovanie uchetno-kontrol'noj sistemy raschetnyh otnoshenij na promyshlennom predpriyatii [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. - №10. – S. 15-22

### **Dorogavceva Elena**

Livenskij branch State University-ESPC  
303852, Livny, Oryol region. str. Peace, 152-nd  
Senior Lecturer, Department of Accounting and Auditing  
Tel.: (48677) 2-37-71  
E-mail: livny@ostu.ru

А.С. ГРИНЬКО

## РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД

*Хронический кризис, который наблюдается в оказании услуг по оздоровлению населения, требует внесения необходимых корректировок в хозяйственную деятельность санаторно-курортных организаций на основе финансового анализа этих предприятий, что оптимизирует принятие управленческих решений для предупреждения банкротства и обеспечит эффективность функционирования.*

**Ключевые слова:** финансовый анализ, рейтинговая оценка.

*Chronic crisis which is observed in rendering of services in population health improvement, demands entering of necessary adjustments into economic activities of the sanatorium organizations on the basis of the financial analysis of these enterprises that optimizes acceptance of administrative decisions for the prevention of bankruptcy and will provide efficiency of functioning.*

**Key words:** financial analysis, ranking score.

Целью анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия является повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов его деятельности и обобщения их результатов.

Методика проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает совокупность конкретных методов (приемов), способов подхода к изучению предмета, способов его исследования.

К аналитическому исследованию финансовой и хозяйственной деятельности СКО следует подходить в рамках системного подхода к изучаемому объекту.

Это означает, что объект анализа представляется как определенная система, состоящая из элементов, которые взаимодействуют, взаимосвязаны и взаимозависимы, имеют определенную соподчиненность (а значит, есть ведущий элемент) и представляют изменяющийся комплекс.

Системный подход позволяет глубже изучить объект, получить более полное представление о нем, выявить причинно-следственные связи между отдельными элементами (частями) этого объекта.

В одном виде анализа исследуемый объект может быть системой, а в другом виде анализа - элементом другой системы (т.е. подсистемой), которая в свою очередь, является элементом ещё одной системы.

Каждой исследуемой системе соответствует и своя система показателей.

Состав системы при комплексном анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия может быть представлен через следующую систему показателей этого анализа (рисунок 1).

Каждая группа показателей (от 1 до 8) является элементом (подсистемой) в системе показателей комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но может стать и системой показателей, если объектом анализа станут, например, основные средства, материальные ресурсы, финансовое состояние и т.д. Тогда в этой системе появятся свои элементы.



*Рисунок 1 - Система показателей комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности СКО*

Так как в анализе используется большое количество разнокачественных показателей, принята их группировка и систематизация [2] (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация показателей, отражающих экономические процессы и явления

<b>Классификационный признак</b>	<b>Показатели</b>
1. Содержание	Количественные Качественные
2. Сфера применения	Общие Специфические
3. Степень синтеза	Обобщающие Частные Вспомогательные (косвенные)
4. Способ расчета	Абсолютные Средние Относительные
5. Способ выражения	Натуральные Условно-натуральные Стоимостные Коэффициентные Процентные
6. Роль в факторном анализе	Факторные Результативные
7. Способ формирования	Нормативные Плановые Учетные Отчетные Аналитические (оценочные)

Эффективность деятельности предприятия в целом является результатом эффективного хозяйствования по всем направлениям, видам, этапам, формам этой деятельности. Она выражается целой системой относительных показателей, точный перечень которых составить достаточно сложно и трудоемко. Для того, чтобы упорядочить этот перечень, необходима классификация видов оценки эффективности и выявление основных принципов формирования показателей эффективности (таблица 2).

Таблица 2 - Классификация видов оценки эффективности

№	Признак классификации	Вид оценки
1	По этапам (стадиям) воспроизводственного процесса:	● эффективность снабжения;
		● эффективность производства;
		● эффективность результатов производства.
2	По видам деятельности:	● эффективность основной деятельности;
		● эффективность финансовой деятельности;
		● эффективность инвестиционной деятельности.
3	По результатам деятельности предприятия, используемым в расчете показателей эффективности:	● эффективность, рассчитанная по показателям прибыли (рентабельность);
		● эффективность, рассчитанная по показателям объема производства и выручки (деловая активность).
4	По объектам оценки эффективности:	● эффективность использования ресурсов предприятия;
		● эффективность затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг);
		● эффективность использования капитала;
		● эффективность инвестиций;
		● эффективность видов деятельности;
● эффективность управления и организации, и т.д.		

Все классификации связаны между собой, поэтому, выбрав одну из классификаций за основу, мы неизбежно рассмотрим и все элементы других классификаций.

В настоящее время разработано и используется множество методик сравнительной оценки финансового состояния предприятий, а также методики прогнозирования вероятности банкротства, разработанными зарубежными и отечественными экономистами. Достаточно часто при оценке экономических объектов используются показатели не только отдельно рассчитываемые, но и интегральные.

Одним из вариантов анализа, позволяющего получить комплексную оценку финансового состояния предприятий и провести их сравнение, является рейтинговый анализ. Рейтинг - это метод сравнительной оценки деятельности нескольких предприятий. В анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий рейтингование позволяет расположить подобранные определённым образом предприятия в одном ряду на основании значений некоторых показателей их деятельности. Сравнение предприятия с родственными ему по виду отраслевой принадлежности или масштабам деятельности даёт возможность определить место среди конкурентов, т.е. приписать ему определённую значимость (ранг) среди других хозяйствующих единиц.

Существует множество методов определения таких рангов. Наиболее распространёнными являются рейтинги, которые ранжируют предприятия по объёмным показателям, содержащимся в бухгалтерской отчётности. Рейтингование может проводиться как на основе абсолютных значений важнейших статей отчетности, так и на основе относительных величин бухгалтерских коэффициентов.

Гораздо больше аналитической информации дают рейтинги, построенные на относительных или удельных показателях. Именно их рекомендуется использовать при проведении рейтинговой оценки различных хозяйствующих субъектов. В качестве таких показателей могут выступать показатели ликвидности, оборачиваемости, деловой активности, структуры капитала. В развёрнутом анализе экономические субъекты сравниваются по нескольким критериям (например, по уровню рентабельности, оборачиваемости, росту продаж и т.д.). В этом случае следует применять специальные

математические методы, чаще применяются метод суммы мест и таксонометрический.

Поскольку на основе вышеуказанных методов определяется ранг, положение среди анализируемых предприятий, но не учитывается степень их финансовой устойчивости, то для комплексной оценки финансового состояния организации используются методы:

- рейтинговой оценки финансовой деятельности;
- балльной оценки финансового состояния.

Суть метода рейтинговой оценки финансовой деятельности состоит в том, что при принятии решения о выборе делового партнера менеджеры оценивают финансовое состояние будущего партнера, с точки зрения отдаленности от критического. Поэтому при оценке возникает необходимость введения понятия «условно удовлетворительная организация». Это организация, которая имеет финансовые показатели, соответствующие нормативным минимальным значениям. Такие значения определяют исходя из критериев эффективности хозяйственной деятельности и организации финансов, принципов достаточности, ликвидности и доходности капитала организации, а также отсутствия оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, а организации неплатежеспособной.

А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев разработали систему показателей и методику рейтинговой экспресс-оценки устойчивости организации, характеризующие ее экономическую устойчивость и безопасность [3]. Рейтинговое число определяется по формуле:

$$R = \sum \frac{1}{LN_i} \times K_i, \quad (1)$$

где L - число показателей, используемых для рейтинговой оценки;

N<sub>i</sub> - нормативный уровень для i-го коэффициента;

K<sub>i</sub> - i-й коэффициент.

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов их нормативным минимальным уровням рейтинг организации будет равен 1. Финансовое состояние организации с рейтинговой оценкой менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Для определения рейтинга СКО нами отобрано восемь показателей, наиболее часто применяемых в отечественной практике и наиболее полно характеризующих финансовое состояние организации (таблица 3).

Таблица 3 - Система показателей, характеризующих эффективность финансово-хозяйственной деятельности СКО при определении ее рейтинга

№ п/п	Название коэффициента	Расчет	Источник информации	Норматив
1	Коэффициент рентабельности капитала (ROE) <b>kROE</b>	Отношение чистой прибыли к капиталу	Стр. 190 (ф. №2) : Стр. 490 (ф. №1)	≥ 0,2
2	Коэффициент рентабельности продаж (ROS) <b>kROS</b>	Отношение прибыли от продаж к выручке (без НДС)	Стр. 050 (ф. №2) : Стр. 010 (ф. №2)	
3	Коэффициент ликвидности текущей <b>kЛтек</b>	Отношение суммы всех оборотных активов к краткосрочным обязательствам	Стр. 290 (ф. №1) : Стр. 690 (ф. №1)	≥ 2
4	Коэффициент ликвидности срочной <b>kЛср</b>	Отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, суммы дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам	(Стр. 290 (ф. №1) + Стр. 250 (ф. №1) + Стр. 230 (ф. №1) + Стр. 240 (ф. №1)) : Стр. 690 (ф. №1)	≥ 1

№ п/п	Название коэффициента	Расчет	Источник информации	Норматив
5	Коэффициент автономии (финансовой независимости) <b>кАвт</b>	Отношение собственного капитала к активам	Стр. 490 (ф. №1) : Стр. 300 (ф. №1)	$\geq 0,5$
6	Коэффициент финансовой устойчивости <b>кФуст</b>	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к активам	(Стр.490 (ф.1) + Стр. 590 (ф.1)):Стр.300	$\geq 0,8$
7	Коэффициент обеспеченности собственными средствами <b>кОсобер</b>	Отношение разности между суммами источников собственных средств и фактической стоимостью ОС и др. внеоборотных активов к фактической стоимости имеющихся у предприятия оборотных средств	(Стр.490 (ф.1) - Стр. 300 (ф.1)) : Стр.300	$\geq 0,1$

Рейтинговое число Р рассчитывается по формуле:

$$P = kROE + kROS + kЛЛме + kЛЛс + kААв + kФФуст + kООсобс, \quad (2)$$

где  $P \geq 1$

Рейтинговая экспресс-оценка производится на основании данных финансовой отчетности (форма №1 и форма №2) (таблица 3) восьми санаторно-курортных учреждений региона Кавказских Минеральных Вод - «Жемчужина Кавказа», «Плаза», «Машук Аква-Терм», «Джинал», «Лесная поляна», «Машук», «Солнечный», «Виктория». Выбор объектов обусловлен различиями в организационно-правовой формы деятельности и общностью медицинской специализации – болезни органов пищеварительного тракта.

Из приведенных расчетов видно (таблица 4), что положительные рейтинги существуют только у трех из семи СКО: «Машук» - 5,51, «Плаза»- 0,08, «Солнечный» - 2,8.

Отрицательное выражение рейтинга (4 СКО) свидетельствует о неудовлетворительном финансовом положении предприятия.

При этом, все организации предпочитают вести свою деятельность за счет оборачиваемости краткосрочной задолженности (кредитов). kROS, который используется чаще всего как коэффициент эффективности управления, свидетельствует о низком уровне менеджмента в санаторно-курортных организациях региона КМВ.

Таблица 4 - Данные (тыс. руб.) бухгалтерской отчетности санаториев: «Жемчужина Кавказа», «Плаза», «Машук Аква-Терм», «Джинал», «Лесная поляна», «Машук», «Солнечный», «Виктория»

№ строки	«Жемчужина Кавказа»	«Плаза»	«Машук Аква-Терм»	«Джинал»	«Лесная поляна»	«Машук»	«Солнечный»	«Виктория»
Стр. 230 (ф. №1)	-	-	-	-	-	-	-	-
Стр. 240 (ф. №1)	898	39398	5260	7976	3623	7549	2507	10037
Стр. 250 (ф. №1)	-	43581	-	-	-	-	-	-
Стр. 290 (ф. №1)	7202	122504	11681	17182	11189	27374	8502	26633
Стр. 300 (ф. №1)	53791	448608	119624	68117	109047	85083	29377	67010

Продолжение таблицы 4

Стр. 490 (ф. №1)	24486	237415	67169	51152	46538	64980	3893	20711
Стр. 590 (ф. №1)	18200	5251	20585	-	3	10073	-	-
Стр. 690 (ф. №1)	11105	205942	31870	16965	62506	10030	25484	46299
Стр. 010 (ф. №2)	40903	548531	81751	116080	102383	115923	99520	597390
Стр. 050 (ф. №2)	1826	42959	10874	1252	3479	7411	10000	16214
Стр. 190 (ф. №2)	738	50087	2095	1660	5018	4195	6006	10675

Исследование бухгалтерской отчетности (баланс) СКО, показало, что большинство предприятий санаторно-курортной сферы имеют задолженность не только перед своими партнерами, налоговыми органами, но и перед своими сотрудниками. Так уже два года увеличиваются долги перед трудовым коллективом в ЛПУ «Базовый санаторий «Виктория».

Таблица 5 - Оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности состояния санаторно-курортных организаций региона КМВ (по данным 2009 г.) методом рейтинговой экспресс-оценки

Показатель	Норма	«Жемчужина Кавказа»	«Плаза»	«Машук Аква-Терм»	«Джинал»	«Лесная поляна»	«Машук»	«Солнечный»	«Виктория»
<b>kROE</b>	≥ 0,2	0,03	0,21	0,03	0,03	0,1	0,06	1,54	0,5
<b>kROS</b>		0,04	0,08	0,13	0,01	0,05	0,06	0,1	0,03
<b>kЛтек</b>	≥ 2	0,64	0,59	0,36	1,01	0,18	2,7	0,33	0,57
<b>kЛер</b>	≥ 1	0,72	0,99	0,53	1,48	0,24	3,48	0,43	0,79
<b>kАвт</b>	≥ 0,5	0,45	0,52	0,56	0,75	0,42	0,76	0,13	0,3
<b>kФуст</b>	≥ 0,8	0,79	0,54	0,73	0,75	0,43	0,88	0,13	0,3
<b>kОсобср</b>	≥ 0,1	- 0,5	-0,4	-0,4	-0,25	-0,57	-0,2	-0,86	- 0,69
<b>P</b>		<b>- 3,995</b>	<b>0,08</b>	<b>-3,66</b>	<b>- 0,24</b>	<b>-5,95</b>	<b>5,51</b>	<b>2,8</b>	<b>-2,47</b>

Рейтинговая оценка финансового состояния может применяться в целях классификации предприятий по уровню риска взаимоотношений с ними банков, инвестиционных компаний, партнеров.

Диагностика несостоятельности на базе рейтингового числа, однако, не позволяет оценить причины попадания предприятия в «зону неплатежеспособности». Кроме того, нормативное содержание коэффициентов, используемых для рейтинговой оценки, также не учитывает отраслевых особенностей экономического субъекта.

В связи с этим, разработка метода рейтинговой оценки необходима для санаторно-курортных учреждений, поскольку ее применение при анализе различного уровня финансового состояния учреждений позволит выявить возможность несостоятельности и наметить пути вывода из предкризисного состояния.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильева, Л.В. Финансовый анализ: учебник [Текст] / Л.В. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КНОРУС, 2006. – 544с
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник, 4-е изд. [Текст] / Г.В. Савицкая. - Изд-во: ИНФРА-М, 2007. – 512с;
3. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. Учебное пособие. [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2001. – 208с.

### **Гринько Алексей Сергеевич**

Российский университет дружбы народов  
117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6  
Аспирант кафедры бухгалтерского учета, аудита и статистики  
E-mail: alex-qwert@inbox.ru

## BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vasil'eva, L.V. Finansovyj analiz: uchebnik [Tekst] / L.V. Vasil'eva, M.V. Petrovskaja. - M.: KNORUS, 2006. – 544s
2. Savickaja, G.V. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatija: uchebnik, 4-e izd. [Tekst] / G.V. Savickaja. - Izd-vo: INFRA-M, 2007. – 512s;
3. Sheremet, A.D. Metodika finansovogo analiza. Uchebnoe posobie. [Tekst] / A.D. Sheremet, R.S. Sajfulin, E.V. Negashev. - M.: INFRA-M, 2001. – 208s.

### **Grinko Aleksej**

Russian Peoples' Friendship University  
117198, Moscow, str. Miklukho-Maclay, 6  
Post-graduate department of accounting, auditing and statistics  
E-mail: alex-qwert@inbox.ru

Ю.М. ЯНЧЕНКО

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ В ПОДРЯДНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*В статье автором предложена последовательность распределения накладных расходов по методу ABC в строительстве, рассмотрен процесс учета накладных расходов на примере инвестиционно-строительной организации и разработана форма управленческой отчетности по накладным расходам.*

**Ключевые слова:** *учет, накладные расходы, строительные организации.*

*In the article the author offers a sequence of allocation of overhead to the ABC method in the construction, through the process before overhead on the example of investment and development organization and developed a form of management accounts for overheads.*

**Key words:** *accounting, overhead, construction organizations.*

В настоящее время проблема учета и распределения накладных расходов остается одной из важнейших задач в отечественной теории и практике управленческого учета. С одной стороны, этому способствует общее развитие экономики, следствием которого являются демонополизация, свободная система ценообразования, конкурентоспособность. В таких условиях предприятию жизненно важно понимать себестоимость своей продукции вообще и «точку безубыточности» в частности. С другой стороны, появление новых технологий, повышение сложности управления строительным процессом определяют тенденцию роста накладных расходов. При этом, последние, как показывает появившийся в кризисные годы опыт сокращения затрат на персонал и аренду, являются гораздо более управляемыми, с точки зрения резервов прибыли и роста рентабельности предприятия, нежели прямые расходы.

Построение системы учета накладных расходов в строительных организациях, как правило, базируется на «Перечне затрат, включаемых в статью «Накладные расходы». Этот документ выделяет следующие группы накладных расходов:

- административно-хозяйственные расходы;
- расходы на обслуживание работников строительства;
- расходы по организации работ на строительных площадках;
- прочие накладные расходы;
- затраты, не учитываемые в нормах накладных расходов, но относимые на накладные расходы [1].

Дополнительно все вышеприведенные расходы в «Методических рекомендациях по расчету величины накладных расходов при определении стоимости строительной продукции» подразделяются на накладные расходы основного производства (к которым относят расходы на содержание аппарата управления) и накладные расходы вспомогательных производств.

В подрядных организациях суммы накладных расходов основного производства ежемесячно относятся на затраты по производству строительных работ, отражаемые на счете «Основное производство» пропорционально прямым затратам, затратам на оплату труда рабочих или с использованием других методов, установленных при формировании учетной политики. Накладные расходы вспомогательных производств также могут распределяться по видам продукции и услуг, выпускаемых (оказываемых) каждым производством, пропорционально прямым затратам, затратам на оплату труда рабочих, их численности или с применением других методов, обеспечивающих наиболее точное определение себестоимости по видам выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

В то же время, подрядным организациям, осуществляющим учет затрат на

производство строительных работ методом накопления за определенный период времени, ПБУ 10/99 разрешает списывать постоянные накладные расходы непосредственно на счет учета реализации работ [3]. Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что в бухгалтерском учете организации могут рассчитывать либо полную, либо сокращенную себестоимость. В первом случае, накладные расходы списываются в дебет счетов учета производственных затрат по объектам калькулирования, во втором - на счет учета реализации работ.

Не секрет, что практика бухгалтерского и налогового учетов зачастую направлена упрощение и минимизацию платежей по налогу на прибыль. Как следствие, подавляющее большинство подрядных организаций используют метод формирования неполной себестоимости. Перед управленческим учетом стоят задачи другого рода (калькулирование себестоимости продукции, экономический анализ деятельности) и поэтому накладные расходы, как правило, напрямую на финансовые результаты не списываются. Оптимально, если накладные расходы при этом хотя бы частично относятся к прямым. Как минимум, это позволит решить проблему контроля за уровнем рентабельности изделий: окупаемость изделия при калькулировании по прямым затратам видна лучше, так как она не искажается в результате распределения косвенных затрат. За счет сокращения статей себестоимости накладных косвенных расходов упрощается нормирование, учет и контроль, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли предприятия, дает возможность проводить эффективную ценовую политику. Исходя из этих соображений максимальное выделение в структуре себестоимости строительных работ прямых затрат позволяет более точно составить калькуляцию и определить её рентабельность, так как учитываются все затраты, непосредственно прямо связанные с его строительством.

Отсюда: группировка затрат в строительстве должна максимально обеспечивать отнесение затрат на объекты учета по прямому признаку в соответствии с принципами группировки, носители затрат и объекты калькулирования должны максимально соответствовать друг другу.

Естественно, при разработке такой учетной системы необходимо грамотно соблюдать баланс между принципом «существенности и рациональности» ведения учета и принципом причинности, заключающимся в отнесении затрат на тот объект, который послужил причиной их возникновения.

По мнению автора, в строительстве к прямым затратам, непосредственно учитываемых в себестоимости строительно-монтажных работ, целесообразно отнести следующие виды накладных расходов:

1. Из числа расходов по организации работ на строительных площадках:

- износ и расходы, связанные с ремонтом, содержанием и разборкой временных сооружений, приспособлений и устройств;
- расходы на содержание пожарной и сторожевой охраны;
- расходы по геодезическим работам;
- работы по проектированию производства работ;
- работы по подготовке объектов к сдаче и благоустройству;
- расходы по перебазированию линейных строительных организаций и их структурных подразделений в пределах стройки.

2. Из числа расходов на обслуживание работников строительства:

- расходы по обеспечению санитарно-гигиенических и бытовых условий.

Оставшаяся часть накладных расходов относится к косвенным расходам, которые в дальнейшем распределяется согласно принципам, установленным в учетной политике организации. В идеале, основой механизма распределения накладных расходов должна стать практика разработки методических указаний по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции для отдельных отраслей народного хозяйства. Сложность проблемы усугубляется тем, что нет, и не может быть такой методики распределения накладных расходов, которая удовлетворяла бы целям предприятий различных отраслей. С

другой стороны, даже существующие методики распределения, разработанные для конкретного предприятия, оказываются либо слишком громоздкими и дорогостоящими, либо в жертву приносится точность определения себестоимости продукции.

Кроме того, в управленческом учете вопрос состоит даже не в том, чтобы распределить косвенные затраты установленным способом между объектами калькулирования и определить себестоимость отдельных строительных работ, а в том, чтобы найти такой метод распределения, который отражал бы реальный характер связей между распределяемыми расходами и объектами, на которые эти расходы распределяются. Основная сложность здесь заключается в разнородном характере косвенных затрат. Применение единого метода распределения ко всем косвенным затратам не учитывает их характера, причин возникновения, разнородности и в конечном итоге искажает себестоимость строительных работ, а потому неприемлемо. Группировка же косвенных затрат по объектам учета с последующим распределением каждой группы по индивидуальной базе повышает достоверность расчетов, одновременно увеличивая трудоемкость учетных работ.

На практике наиболее прогрессивной в настоящее время является концепция учета накладных расходов, основанная на методе ABC. Сравнивая его с традиционной системой распределения затрат известный западный ученый Друри отмечает, что «в функциональной системе (метод ABC) накладные расходы распределяются по основным видам деятельности, а не по подразделениям... Виды деятельности – это совокупность многих различных задач, при решении которых совершаются какие-либо действия» [4].

Распределение накладных расходов по методу ABC в строительстве предлагается проводить в следующей последовательности.

*1. Устанавливается перечень видов деятельности.*

Их количество должно выбираться с учетом трудоемкости сбора информации и её полезности для менеджеров компании. По опыту зарубежных компаний выделять вид деятельности имеет смысл тогда, когда он занимает более 5% времени исполнителя. Заметим, что ещё более ценная информация для управленцев может быть получена когда накладные затраты консолидируются не только по видам деятельности, но и по местам производства – центрам финансовой ответственности.

*2. Выбираются носители затрат.*

Носитель затрат (драйвер) – это фактор или показатель, изменение которого в определяющей степени влияет на изменение величины накладных расходов. Он определяется в натуральном и стоимостном выражении как по видам деятельности, так по отдельным строительным объектам, по которым калькулируется себестоимость.

*3. Собственно распределяются накладные расходы по объектам учета.*

Объектная стоимость вида деятельности = Стоимость единицы носителя затрат \* Значение носителя затрат для каждого объекта.

Рассмотрим практический пример распределения накладных расходов основного производства подрядной организации по методу ABC. Распределение накладных расходов вспомогательных производств (например, закупка материалов) не рассматривается в виду их меньшего объема.

Исходная информация. Подрядная организация работает на 4-х объектах: два объекта относятся к участку №1 и два объекта – к участку №2.

*1. Устанавливаем виды деятельности.*

На основании упомянутого выше «Перечня затрат, включаемых в статью «Накладные расходы», можно выделить 3 характерных вида деятельности любого подрядчика: общее управление организацией (административно-хозяйственные расходы); обеспечение деятельности работников предприятия (расходы на обслуживание работников строительства); управление работами на конкретном объекте (расходы по организации работ на строительных площадках).

Вместе с тем, анализ «Среднеотраслевой структуры величины накладных расходов по

статьям затрат» показывает, что лишь их малая часть превышает 2% от общего объема. Именно эти расходы и будут распределяться. Накладные расходы с долей менее 2% (за исключением прямых накладных расходов) целесообразно напрямую списывать на финансовые результаты.

2. Выбираем носители затрат.

Для осуществления первой функции – общее управление организацией – подрядчики несут расходы на оплату труда административно-хозяйственного персонала и отчисления на социальные нужды, расходы на содержание и эксплуатацию зданий, сооружений, помещений, занимаемых АХП (отопление, освещение, энергоснабжение, водоснабжение, канализация и содержание в чистоте), расходы, связанные с оплатой налога на имущество, расходы на содержание и эксплуатацию ЭВМ. Для распределения по объектам строительства предлагается учитывать сметную стоимость выполненного этапа за определенный период, так как именно в сметную стоимость закладываются технологические особенности объекта, сложность работ. Наличие нетиповых строок вынуждает организации принимать в штат дополнительный обеспечивающий персонал: инженерно-технических работников, бухгалтеров. В конечном итоге это приводит к росту всех остальных АХР.

Обеспечение деятельности работников предприятия включает в себя целый ряд функций, каждой из которых можно установить свой носитель затрат. Наибольшую долю в этом виде деятельности занимают отчисления на социальные нужды от расходов на оплату труда основных рабочих. Естественно, драйвером для них является заработная плата. Расходы на охрану труда и техники безопасности являются обязательными для участников строительства объектов на основании СНиП 12-03-2001 «Безопасность труда в строительстве. Часть 1. Общие требования» [3]. Этот документ содержит многочисленные требования к обеспечению безопасности труда, начиная от оформления допуска к выполнению работ и заканчивая уровнем шума на объекте. Контроль за соблюдением всех требований нормативных документов на строительной площадке и в организации в целом возлагается у эффективных подрядчиков на инженеров по охране труда. По мнению автора, количество человеко-часов текущих выездов на объекты этих сотрудников может быть приемлемым носителем затрат для расходов на технику безопасности рабочих.

Расходы по обеспечению санитарно-гигиенических требований и бытовых условий также обусловлены вышеуказанными СНиП. Вместе с тем они, наряду с расходами на переподготовку кадров, по понятным причинам больше зависят от другого драйвера – численности основных рабочих.

Расходы по ремонту производственного инвентаря, используемого в производстве строительных работ и не относящегося к основным средствам подрядчики несут для осуществления третьего выделенного вида деятельности – управления работами на конкретном строительном объекте. Выбор носителя затрат для этих расходов основан на трех вводных:

1. Любая техника имеет ограниченный ресурс, и чем больше она используется, тем быстрее возникнет необходимость ремонта или замены.

2. Как правило, инструмент выдается либо конкретному сотруднику в постоянное пользование, либо закрепляется за отдельной бригадой.

3. Время работы каждого рабочего на объекте фиксируется в таблице.

В этих условиях достаточно адекватным драйвером для расходов на ремонт инвентаря может служить количество человеко-часов основных рабочих, отработанных на каждом объекте.

Наконец, в качестве носителя затрат для последнего вида распределяемых накладных расходов – расходов на содержание пожарной и сторожевой охраны – может выступать площадь строительной площадки. Здесь все достаточно понятно и в подробных комментариях нет необходимости.

Рассмотрим процесс учета накладных расходов на примере инвестиционно-строительной организации ООО «Технопарк».

Таблица 1 - Носители затрат по выбранным видам деятельности ООО «Технопарк» за 1 квартал 2010 г.

Вид деятельности	Вид накладных расходов	Носитель затрат	Затраты, тыс. руб.	Значение носителя затрат	Стоимость единицы носителя	Значение носителя затрат по объектам			
						Участок №1		Участок №2	
						Объект 1	Объект 2	Объект 3	Объект 4
Общее управление организацией	Расходы на оплату труда административно-хозяйственного персонала и отчисления на социальные нужды, расходы на содержание и эксплуатацию зданий, сооружений, помещений, занимаемых АХП (отопление, освещение, энергоснабжение, водоснабжение, канализация и содержание в чистоте), расходы, связанные с оплатой налога на имущество, расходы на содержание и эксплуатацию ЭВМ	Сметная стоимость выполненных работ, тыс. руб.	172,286	2263,42	0,076	275,871	991,83	204,209	791,51
Обеспечение деятельности работников предприятия	Расходы, связанные с переподготовкой кадров, расходы по обеспечению санитарно-гигиенических требований и бытовых условий	Численность обслуживаемых рабочих, чел.	26,478	31	0,854	4	14	3	10
Обеспечение деятельности работников предприятия	Расходы на охрану труда и техники безопасности	Количество человеко-часов выездов на объекты инженеров по технике безопасности, чел/час	10,334	68	0,152	8	32	4	24
Обеспечение деятельности работников предприятия	Отчисления на социальные нужды от расходов на оплату труда рабочих	1 руб. зарплаты основных рабочих	173,931	664,86	0,262	79,17	299,46	58,59	227,64
Управление работами на конкретном объекте	Расходы по ремонту производственного инвентаря, используемого в производстве строительных работ и не относящегося к основным средствам	Количество человеко-часов основных рабочих, чел/час	22,262	207	0,108	24	98	21	64
Управление работами на конкретном объекте	Расходы на содержание пожарной и сторожевой охраны	Площадь строительной площадки, кв. м	41,336	1555	0,027	172	670	159	554

В таблице 1 приведены носители затрат для каждого вида деятельности, их пообъектная величина стоимость единицы носителя затрат. Порядок её заполнения следующий. Первоначально организация получает из учетных данных сумму накладных расходов (столбец 4) и фиксирует значение драйвера по каждому объекту (столбцы 7- 10). Затем, вычисляется общее (столбец 5) и единичное (столбец 7) значение носителя затрат. После того как определены носители затрат для каждого вида деятельности, их величина для каждого объекта и стоимость единицы драйвера, можно осуществлять распределение косвенных расходов по объектам выполнения строительных работ (таблица 2). Пообъектная стоимость вида деятельности рассчитывается умножением стоимости единицы носителя

затрат (столбец 5 таблицы 2) на значение носителя затрат для каждого объекта (столбцы 7-10 таблицы 1).

Таблица 2 - Распределение накладных расходов ООО «Технопарк» в 1 кв. 2010 г.

Наименование объекта	Стоимость видов деятельности			ИТОГО
	Общее управление организацией	Обеспечение деятельности работников предприятия	Управление работами на конкретном объекте	
Участок №1				
Объект №1	20,999	25,344	6,863	53,206
Объект №2	75,495	95,161	28,977	199,633
ИТОГО по Участку №1	96,494	120,505	35,840	252,839
Участок №2				
Объект №3	15,544	18,497	5,768	39,809
Объект №4	60,248	71,741	21,990	153,979
ИТОГО по Участку №2	75,792	90,238	27,758	193,788
ИТОГО по организации	172,286	210,743	63,598	446,627

В целях организации показанного выше детального управленческого учета накладных расходов, подрядчикам необходимо использовать многоуровневую систему аналитических счетов на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Один из возможных вариантов её построения приведен в таблице 3.

Предложенная аналитика позволяет дифференцировать:

- накладные расходы, относимые на отдельный строительный объект;
- накладные расходы по объектам строительства, без детализации по участкам;
- накладные расходы участков без детализации по строительным объектам;
- накладные расходы участков с детализацией по строительным объектам.

Таблица 3 - Аналитические субсчета счета 26 «Общехозяйственные расходы» ООО «Технопарк»

Уровень аналитики	Информация, которая формируется на этом счете
1	Накладные расходы по участкам
2	Накладные расходы по объектам
3	Группы накладных расходов
4	Виды деятельности, выделенные для распределения
5	Отдельные накладные расходы, подлежащие распределению

Субсчет «Общехозяйственные расходы» счета 20 «Основное производство» за исключением неиспользуемого 5 уровня аналитики аналогичен 26 счету. Типовая бухгалтерская запись по списанию накладных расходов на незавершенное производство для этих счетов отражена в таблице 4.

В результате появляется возможность предоставить менеджерам компании информацию маргинальном доходе (сумме покрытия накладных расходов) как по отдельным участкам и объектам, так и по организации в целом. Известно, что маргинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами. Это обстоятельство позволяет составлять многоступенчатые отчеты, что важно для детализации анализа.

**Таблица 4 - Типовая проводка по списанию накладных расходов в ООО «Технопарк»**

	Синтетический счет	Аналитика 1 уровня	Аналитика 2 уровня	Аналитика 3 уровня	Аналитика 4 уровня	Аналитика 5 уровня
<b>Дебет</b>	Счет 20 «Основное производство», субсчет «Общехозяйственные расходы»	1. Участок №1 2. Участок №2	1. Объект №1 2. Объект №2 3. Объект №3 4. Объект №4	1. АХР; 2. расходы на обслуживание работников строительства; 3. расходы по организации работ на строительных площадках; 4. прочие накладные расходы; 5. затраты, не учитываемые в нормах накладных расходов, но относимые на накладные расходы; 6. прямые накладные расходы	1. Общее управление организацией 2. Обеспечение работников предприятия 3. Управление работами на конкретном объекте	
<b>Кредит</b>	Счет 26 «Общехозяйственные расходы»	1. Участок №1 2. Участок №2	1. Объект №1 2. Объект №2 3. Объект №3 4. Объект №4	1. АХР; 2. расходы на обслуживание работников строительства; 3. расходы по организации работ на строительных площадках; 4. прочие накладные расходы; 5. затраты, не учитываемые в нормах накладных расходов, но относимые на накладные расходы; 6. прямые накладные расходы	1. Общее управление организацией 2. Обеспечение работников предприятия 3. Управление работами на конкретном объекте	Виды накладных расходов, подлежащих распределению

В первую очередь, менеджеров компании интересует отклонение сметного планового значения маржинального дохода или накладных расходов от их фактических значений. Это объясняется тем, что в нормальных условиях анализ прямых расходов существенной информации не дает, т.е. увеличение выручки приводит к росту этих затрат. И наоборот. Если это не так, то возникает вопрос о качестве учетных данных. В то же время, анализ маржинального дохода по объекту позволяет оценить вклад этого объекта в покрытие накладных расходов предприятия. Если в течение нескольких месяцев по какому-либо объекту наблюдается снижение маржинального дохода относительно плана или других объектов, менеджеры компании должны выявить причину этого падения и принять меры к его устранению. Форма управленческой отчетности по накладным расходам приведена в таблице 5.

Данная форма позволяет проводить анализ отклонения от плана накладных расходов по группам. При этом особое внимание можно уделить расходам, которые сделали наибольший вклад в общее отклонение. Обычно после их выявления руководство предприятия выясняет, насколько эти расходы были необходимы и с чьего разрешения они осуществлялись.

Так на основании, данных, приведенных в таблице 5, мы можно отметить превышение по совокупным накладным расходам ООО «Технопарк» за 1 квартал 2010 года по сравнению с плановыми значениями. Конечно, возможно такая ситуация сложилась вследствие ошибок планирования, однако, мы рекомендуем менеджменту организации ещё раз детально проанализировать на предмет избыточности отдельные виды АХР, в первую очередь, на самые существенные - расходы на вспомогательный персонал и аренду офиса.

Таблица 5 - Форма управленческой отчетности по накладным расходам ООО «Технопарк»

Группа накладных расходов	Участок №1				Участок №1				Итого	
	Объект №1		Объект №2		Объект №3		Объект №4			
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
АХР	25,891	20,999	93,083	75,495	19,165	15,544	74,284	60,248	212,423	172,286
расходы на обслуживание работников строительства	24,408	25,344	91,648	95,161	17,814	18,497	69,092	71,741	202,962	210,743
расходы по организации работ на строительных площадках	4,384	6,863	18,510	28,977	3,684	5,768	14,047	21,990	40,625	63,598
прочие накладные расходы	2,771	4,011	8,386	12,139	2,521	3,649	10,377	15,021	24,054	34,820
затраты, не учитываемые в нормах накладных расходов, но относимые на накладные расходы	1,667	2,874	5,592	9,639	1,715	2,956	7,168	12,356	16,143	27,825
прямые накладные расходы	3,941	6,212	17,772	28,012	3,323	5,237	13,290	20,948	38,326	60,409
Итого	63,063	66,303	234,990	249,423	48,222	51,651	188,258	202,304	534,533	569,681

Как видим из вышеизложенного, применение ABC метода эффективно в подрядных организациях с их характерным непропорциональным «потреблением» накладных косвенных расходов разными видами работ.

По сути своей, его использование является дальнейшим развитием методики учета, изложенной в «Перечне затрат, включаемых в статью «Накладные расходы»: накладные расходы делятся не только на расходы основного и вспомогательных производства, но и на расходы по отдельным видам работ, что дает возможность менеджерам получать более детальную и точную информацию.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Перечень затрат, включаемых в статью «Накладные расходы». Приложение №1 к Методическим рекомендациям по расчету величины накладных расходов при определении стоимости строительной продукции. В ред. письма Минстроя РФ от 13.11.96 № ВБ-26/12-368 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gosthelp.ru/text/Metodicheskierekomendacii3.html>
2. Постановление Госстроя РФ от 23.07.2001 N 80 «О принятии строительных норм и правил Российской Федерации «Безопасность труда в строительстве. Часть 1. Общие требования. СНиП 12-03-2001» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 09.08.2001 № 2862)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина РФ от 06.05.1999 №33н (ред. от 08.11.2010)
4. Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебник: пер. с англ. В.Н. Егорова [Текст] / К. Друри. - М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2005. - 1071 с.

**Янченко Юрий Михайлович**

Российский государственный торгово-экономический университет

125993, г. Москва, ул. Смольная, д. 36

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

Тел.: 8-916-846-65-80

E-mail: mail@rsute.ru

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Perechen' zatrat, vkljuchaemyh v stat'ju «Nakladnye rashody». Prilozhenie №1 k Metodicheskim rekomendacijam po raschetu velichiny nakladnyh rashodov pri opredelenii stoimosti stroitel'noj produkcii. V red. pis'ma Ministrov RF ot 13.11.96 № VB-26/12-368 [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.gosthelp.ru/text/Metodicheskierekomendacii3.html>

2. Postanovlenie Gosstroja RF ot 23.07.2001 N 80 «O prinjatii stroitel'nyh norm i pravil Rossijskoj Federacii «Bezopasnost' truda v stroitel'stve. Chast' 1. Obwie trebovanija. SNiP 12-03-2001» (Zaregistrovano v Minjuste RF 09.08.2001 № 2862)

3. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Rashody organizacii» (PBU 10/99), utverzhdennoe prikazom Minfina RF ot 06.05.1999 №33n (red. ot 08.11.2010)

4. Druri, K. Upravlencheskij i proizvodstvennyj uchet: uchebnik: per. s ang. V.N. Egorova [Tekst] / K. Druri. - M.: «JuNITI-DANA», 2005. - 1071 s.

**Yanchenko Yuriy**

Russian State Trade-Economic University

125993, Moscow, str. Smolnaja, 36

Postgraduate student, Department of Accounting and Auditing

Tel.: 8-916-846-65-80

E-mail: mail@rsute.ru

# **НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА**

УДК 336.2

Л.В. ПОПОВА

## **РОЛЬ НАЛОГА КАК ЭЛЕМЕНТА СОЦИОЛОГИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

*В статье автором определена и обоснована роль налога как элемента социологии налогообложения, рассмотрены основные направления реформирования налогообложения в зарубежных странах и возможность применения положительного опыта в России.*

**Ключевые слова:** налог, социология налогообложения, реформирование.

*In the article the author to define and justify the role of the tax as part of sociology of taxation, the main directions of reforming the taxation of foreign countries and the possibility of a positive experience in Russia.*

**Key words:** tax, sociology of taxation reform.

Налог является основным элементом социологии налогообложения, так как взимание налога представляет собой основной процесс функционирования любого общества.

Кроме того, природа феномена налога обуславливается существованием определенной государственной политики, которая с одной стороны ведет к появлению многочисленных проблем с социологии налогообложения, а с другой - дает огромный толчок в развитии явлений социального налогообложения.

Ведь только государство, являясь высшим институтом государственной власти имеет право на реализацию политики в области социологии налогообложения, то есть установление легитимных режимов налогообложения, накопление научной информации о социологии налога, принятие решений на основе социальной справедливости.

Учитывая тот факт, что любая реформа налогообложения связана с изменениями социальными, политическими и институциональными, возникает немало проблем в социологии налогообложения (неустойчивость налоговых структур, социальное неравенство и др.).

Социология налога содержит юридический, экономический, исторический, эмпирический материал, который определяет отношение налогоплательщика к налогу. Анализ государственной политики в отношении социологии налогообложения свидетельствует о законности механизма государственного финансирования гражданином, применении налогового «принуждения» и исполнении тяжело переносимого бремени.

Политико-административная стратегия регулирования налогообложения должна учитывать структуру общественных институтов, их социальные функции, общественные движения, чтобы добиться достаточной эффективности в налоговых отношениях.

Ученые Дюберже, Льюис, Шмолдерс проводили исследования в области социальной психологии налогообложения.

Такого рода исследования направлены на выяснение отношений налогоплательщика-индивида к налогу. Но в отличие от ученых-экономистов Кэмбелла, Леруа, они не обращали внимание на анализ государственной политики и теоретизацию налогообложения как факта. Работа Ардана и многочисленные аналитические работы Токвилля и Шумпетера – это научные исследования в области социологии налога, где главную роль играет его фискальная функция.

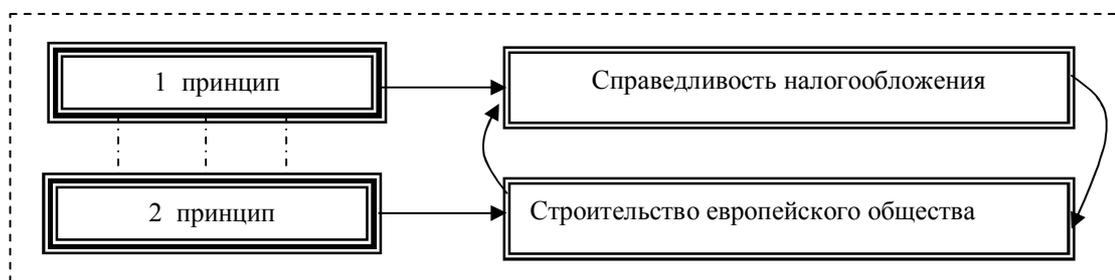
Одним из главных методов фискальной социологии является когнитивный метод, так

как данный метод рассматривает налоговую рациональность налоговых взаимоотношений. При этом когнитивная рациональность предполагает социологическое моделирование налоговой политики, отношений между налогоплательщиком и государством, построенная на основе рассмотрения и изучения систематических случаев. Методология таких ситуаций предполагает изучение общих законов (географических, исторических, институциональных, культурных) [1].

То есть, фискальное общество представляет собой регулируемое социальным процессом налогообложение, моделируемое налогом.

Ученые-экономисты Трюши, Алликс, Жез предвидели необходимость реформирования налогообложения. Однако, существовавшие старые понятия тормозят правовые преобразования системы налогообложения.

При становлении государства налоговая политика осуществляется в соответствии с истоками налогового права. Налоговое право основано на социальной определенности налоговых отношений, учитывающей все возникающие проблемы и нюансы. Так, например, снижение ставки подоходного налога происходит за счет применения различного рода законных вычетов. При любой реорганизации системы налогообложения необходимо соблюдение двух юридических принципов (рисунок 1).



*Рисунок 1 – Взаимодействие юридических принципов реформирования системы налогообложения*

Например, во Франции неоднозначно действует принцип конституционной значимости (налогового равенства), что обусловлено возникновением различных ситуаций, которые требуют особенных подходов.

Введение подоходного налога в Великобритании и в США было обусловлено возникновением кризисных ситуаций, в частности для финансирования войны, то есть кризис являлся толчком налоговых преобразований.

Политики XX века (О`Коннер, 1973) считали, что является необходимостью вмешательство власти в экономику, дабы поддержать ее с помощью увеличения государственных расходов. В связи с этим, возникает проблема дефицита бюджета, а увеличивать его с помощью повышения налогов является законно неоправданным. Поэтому первой причиной налоговых изменений стал кризис. Мало того, кризис служил жестким аргументом оправдания финансовых потребностей, в силу того, что реформация налогообложения связана с финансовыми функциями налога.

Когнитивная теория кризиса говорит о том, что причиной налоговых реформ в период войны является то, что люди более терпимо относятся к повышению налогов, согласны платить больше налогов с последующим извлечением прибыли из инвестиций в военную деятельность, и что приоритеты политиков изменяются таким образом, чтобы не вызвать недовольство и не затормозить развитие экономики [2].

Справедливо говорить о том, что не только политики играют главную роль в реформации налогообложения, но и налогоплательщики обладают индивидуальной экономической властью.

Принцип повышения налога в кризисный период с целью получения финансовой прибыли является рациональным с позиции когнитивной теории. Именно подоходный налог является категорией социальной политики. Формой государственной социальной деятельности.

Зарождение подоходного налога связано с появлением (становлением) Государства всеобщего благоденствия, когда впервые встает вопрос о политике социального страхования.

Так, реформа подоходного налога в Пруссии (1972 г.), в Англии и Франции была направлена по созданию режима «социальной защищенности», так как подоходный налог являлся рациональным способом реформирования общества. Экономисты Англии, Америки, Франции говорят о возвращении подоходного налога в качестве денежной компенсации в коммерческой свободе.

Генезис подоходного налога, в силу своей социальной значимости, формирует социальные ориентиры Государства всеобщего благоденствия.

Модель Государства всеобщего благоденствия включает две модели: прусскую (всеобщего подоходного налога и режима социальной защищенности), английскую (режим социальной солидарности).

Уже в 80-е годы XX века политики ставят под сомнение существование Государства всеобщего благоденствия, ссылаясь на недовольство налогоплательщиков по поводу взимания единого социального налога и налога на возврат социального долга.

Государство всеобщего благоденствия является символом налоговой справедливости, причем не только в отношении бедных слоев общества, но и ставит приоритетом государственное вмешательство в деятельность тех групп, которые главным образом доказывают свою социально - налоговую значимость.

В силу сложности и недостаточной ясности существующих налогов для гражданина - налогоплательщика возникает необходимость реформирования налогообложения регионального уровня.

Главными проблемами регионального налогообложения являются вопросы, связанные с исчислением и уплатой налога на жилье, профессионального налога, а также налога на землю с построенными и непостроенными на ней объектами. Решение данной проблемы может быть осуществлено определением причин их возникновения. Недостатками указанных налогов является архаичность налоговых платежей, их относительная справедливость и неэффективность, так как государство при помощи калькулирования данных налогов компенсирует установленные налоговые послабления, прописанные в законодательстве [3].

Суть проблемы состоит в том, что данные региональные налоги не учитывают ситуацию конкретного налогоплательщика и лишь косвенно оценивают его состояние.

Так, профессиональный налог безусловно продуктивен, но приводит к обложению зарплат на предприятии, что связано с неравномерностью применения налоговых ставок.

Помимо указанных недостатков необходимо учитывать еще и неравномерность ставки налога, которая неблагоприятно отражается при сравнении богатых и бедных регионов.

Таким примером могут служить города – административные центры, в которых ставка налога выше в силу их положения, и поэтому они приносят выгоду жителям. Но бедные территории (регионы), где нет предприятий, также вынуждены платить налоги, что сказывается на социальном положении граждан.

Подводя итог выше сказанному, можно сделать вывод о том, что профессиональный налог является причиной неравенства существующих административно-территориальных образований.

Выделяют четыре основных пути реформирования местного налогообложения Франции (рисунок 2).

Первый этап характеризуется полным изменением местной системы, в частности, замена местного налогообложения государственными дотациями, новыми налогами, местным подоходным налогом или налогом на население, а также классификацией и перераспределением общегосударственных налогов.

Второй этап – это трансформация ключевых элементов налоговой системы. Этот этап состоял в пересмотре кадастровой стоимости и не в принятии единого налога на профессию.

Данный этап никаких благоприятных изменений в реформирование налоговой системы не внес.

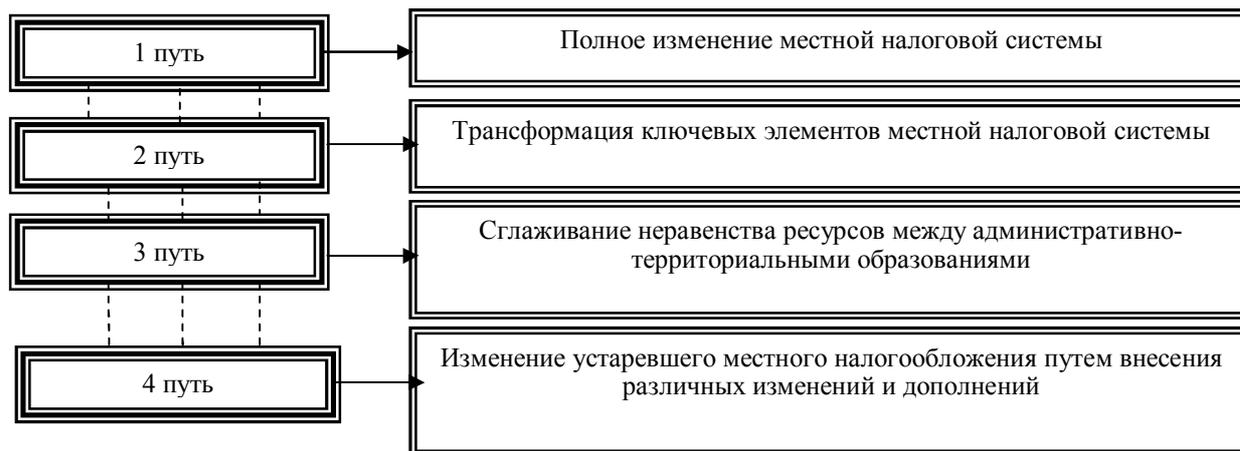


Рисунок 2 - Основные пути реформирования местного налогообложения во Франции

Третий этап состоял в сглаживании неравенства ресурсов между административно-территориальными образованиями. Данный этап носил умеренный характер, но его главной задачей было перераспределение части налогов в наиболее бедные районы.

Заключительный, четвертый этап был направлен на изменение устаревшего местного налогообложения путем внесения различных изменений и дополнений. Такого рода изменения касались отмены части профессионального налога, которая рассчитывается исходя из заработной платы, отмена части налога на сделки отчужденного имущества, а также налог на жилье, и сборы за пользование автомобилем, которые уплачивают частные лица. Не смотря на предложенные различные пути реформирования налогообложения во Франции, многие политики отвергали необходимость сокращения региональных налогов.

Вопрос реформации налогообложения как в России, так и за рубежом является актуальным. Ведь всегда будут возникать проблемы при интерпретации денежных отношений между финансовыми сделками, их законностью, а также решением этих проблем органами власти. Особенностью европейского законодательства является то, что налоговая политика осуществляется через разграничение полномочий между центральной властью и властью в субъектах. Такой принцип существования налоговой политики получил название финансовой автономии (пропорционального налогообложения), целью которой является сглаживание неравенства между субъектами. В начале XX века (до 1914 года) налоговая политика основывалась на четком разделении власти. Современные политики пытаются усилить в большей степени центральную власть, нежели власть субъектов [2].

Существование идеи единой налоговой Европы была обречена на провал. Сумма налогов в странах Европы и во Франции была завышена, первым источником государственных расходов был подоходный налог, налог на предприятия.

Реформация налогообложения в России носит проблематичный характер. Ухудшают развитие в этом направлении ряд трудностей (использование, сбор и управление ресурсами), при взаимодействии с различными органами власти. Также возникают проблемы, связанные с наследством, применения и реализация права на него. Являясь федеративным государством, Россия признает автономию некоторых субъектов. Сложный финансовый период 1991-1998 гг. отвергал рациональность реформирования налоговой системы, и только анализ конкретной налогово-финансовой ситуации позволял понять все негативные стороны преобразований.

Реформирование налоговой системы не было для России главной проблемой. Государственный бюджет пополнялся и за счет произвольных сборов, в основном с предприятий. Большинство пробелов в российском налоговом праве объясняются наследием советской эпохи (государственных предприятий налоговое право не касалось, а остальные в процессе своей деятельности умело скрывали финансовые показатели).

Кроме того, наблюдались натянутые финансовые отношения между уровнями государственной власти. Тяжелое налоговое бремя в основном легло на региональные бюджеты, нежели на федеральный уровень. Не стоит забывать и о том, что огромную роль играло понимание и отношение гражданина - налогоплательщика к существующей в стране налоговой ситуации. На основе когнитивной теории можно утверждать, что отношение гражданина-налогоплательщика к существующему налогообложению должно быть рациональным, иначе возникающие ситуации (самоуправство власти в отношении налоговой системы, нарушение законов в налогообложении, случаи налогового мошенничества и др.) могут нарушить баланс между государством и налогоплательщиками.

Существование кризисных ситуаций давало толчок развитию налоговой политики в России. Но в сравнении с Европой, Россия, при проведении налоговой политики, осуществляла взимание сборов, главным образом с предприятий, причем такая политика не затрагивала государственные предприятия, что вело к социальной несправедливости.

И в настоящее время, пережитки существовавших в то время систем дают о себе знать (финансовые отношения между различными органами государственной власти). В связи с этим, недовольство проявлялось среди налогоплательщиков. Российский гражданин-налогоплательщик испытывал давление со стороны государственной власти, СМИ, наблюдал за нарушением законов. Все это свидетельствует о несостоятельности налоговой политики и недостаточным наделением прав налогоплательщика [3].

Только целесообразное ведение налоговой политики в России позволит органам государственной власти полностью регулировать каждого гражданина-налогоплательщика, рационально осуществлять расход государственной казны и получать при этом надлежащий доход.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Марк Леруа Социология налога: пер.с фр. [Текст] / Л.Марк. - М.: Дело и сервис, 2006.-96с.
2. Попова, Л.В. Налоговые системы зарубежных стран учебно-методическое пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. - М.: Дело и сервис, 2008.- 368с.
3. Попова, Л.В. Оценка и налогообложение недвижимого и другого имущества предприятий: методы и практика: учебно-методическое пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. - М.: Дело и сервис, 2009.-512с.

### **Попова Людмила Владимировна**

ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш.,40

Доктор экономических наук, профессор

Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: LVP\_134@mail.ru

## **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Mark Lerua Sociologija naloga: per.s fr. [Tekst] / L.Mark. - M.: Delo i servis, 2006.-96s.
2. Popova, L.V. Nalogovye sistemy zarubezhnyh stran6 uchebno-metodicheskoe posobie [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Drozhzhina, B.G. Maslov. - M.: Delo i servis, 2008.- 368s.
3. Popova, L.V. Ocenka i nalogooblozhenie nedvizhimogo i drugogo imuwestva predpriyatij: metody i praktika: uchebno-metodicheskoe posobie [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Drozhzhina, B.G. Maslov. - M.: Delo i servis, 2009.-512s.

### **Popova Ludmila**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Doctor of Economic Sciences, Professor

Head. Department of Accounting and taxation

Tel.: (4862) 41-70-68

E-mail: LVP\_134@mail.ru

К.К. ГОЙГЕРЕЕВ

## МОДЕРНИЗАЦИЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*В статье раскрывается необходимость модернизации администрирования налогообложения, совершенствования и изменения налоговой системы и механизмы налогового стимулирования в процессе обеспечения инновационного экономического развития российской экономики.*

**Ключевые слова:** модернизация администрирования, инновационное развитие, налоговая систем, налоговая нагрузка, экономический потенциал, налоговый потенциал, инновационная модернизация, налоговое стимулирование.

*This article represents the essence and the basic forms of the tax administration, that lies in the basis of taxation` correction and tax inspectors and tax-payers` relations, in consequence with the changing relations in the taxation processes.*

**Key word:** modernization of the administration processes, innovative development, tax system, tax burden, economical potencial, taxation potencial, innovative modernization, tax stimulation.

Налоговое администрирование – это регламентированная законами и другими правовыми актами организационная, управленческая деятельность уполномоченных государственных органов и других уполномоченных законами субъектов по обеспечению возникновения, изменения и прекращения налоговой обязанности и созданию условий для поступления налогов в бюджетную систему Российской Федерации.

Основной целью налогового администрирования является своевременное и полное исполнение налоговой обязанности всеми налогоплательщиками: юридическими и физическими лицами. Другие цели налогового администрирования определяются задачами государственного развития и непосредственно связаны с выполнением налоговой политики, к ним относятся: контроль (включая регистрацию и учет) налогоплательщиков; информирование налогоплательщиков; принуждение и разрешение споров в налоговой сфере; укрепление налоговой дисциплины; снижение затрат на налогообложение; упорядочивание налоговых отношений; модернизация отношений налоговых органов и налогоплательщика и др.

Не менее важной целью налогового администрирования является обеспечение постоянного роста благосостояния налогоплательщиков. Налоговое администрирование должно предусматривать, с одной стороны, снижение налоговой нагрузки налогоплательщиков и решение наиболее важных для бизнеса вопросов (ликвидация барьеров, препятствующих развитию инвестиций), с другой стороны, - большую «прозрачность» налогоплательщиков для государства, улучшение налогового администрирования и сужение возможностей для уклонения от налогообложения. Однако налоговая система России не обеспечивает инновационной модернизации и устойчивого роста экономики. По данным Всемирного банка, налоговая система РФ занимает 103 место, лучший налоговый режим определяется по трем главным параметрам: времени, затрачиваемом на уплату налогов, их количеству и совокупной величине налоговых отчислений<sup>2</sup>. В налоговой сфере остаётся ещё множество нерешённых проблем. По мнению ряда исследователей, налоговая система России ещё весьма слабо приспособлена к реалиям российской действительности, далека от соответствия критериям эффективности и справедливости, мало способствует развитию и экономическому росту, крайне усложнена, громоздка и перенасыщена как числом управляющих и контролирующих органов, так и разнообразными (и нередко противоречащими друг другу) нормативными документами и «разъяснительными» письмами и инструкциями [1].

Такие действия в налоговой сфере, воздействуя на принятие решений собственниками капитала о снижении инвестиционной составляющей сбережений, в конечном счете воздействуют на экономический рост. Данное воздействие наиболее опасно с точки зрения потерь в общественном благосостоянии и темпах экономического роста, так как в данном случае наиболее наглядно проявляется воздействие налоговой системы на составляющие производственной функции – предложение капитала (объем инвестиций) и предложение труда (в виде стимулов к труду и производительности труда). Тем самым совершенно четко видно отрицательное воздействие неадекватной налоговой политики на общественное благосостояние. Оценка налоговой нагрузки экономики регионов проводимая с использованием показателя ВВП также свидетельствует о неэффективности российской налоговой системы. Налоговая нагрузка в части отчислений в федеральный бюджет значительно отличается в разрезе субъектов РФ и колеблется в диапазоне от 4 до 23% по отношению к валовому региональному продукту. Более 60% поступлений в федеральный бюджет приходится на 8-10 регионов и около 40% - на остальные субъекты РФ. Это объясняется, прежде всего, большой дифференциацией субъектов РФ по уровню и условиям социально-экономического развития: существенными различиями в экономическом потенциале, отраслевой структуре хозяйства, интенсивности региональных и межрегиональных потоков товаров, финансовых ресурсов и услуг, а также наличием или отсутствием льготных налоговых режимов, привлекающих налогоплательщиков, и т.д.

Переход в процессе посткризисного экономического развития к инновационной модернизации экономики требует совершенствования и изменения российской налоговой системы. Она с необходимостью должна учитывать реальный экономический и налоговый потенциал каждого российского региона и обеспечить их устойчивый экономический рост. Инновационное экономическое развитие это процесс повышения продуктивности производства за счет смены технологий, видов продукции, организаций и институтов, это повышение удельного веса экономики знаний, тех отраслей, которые являются катализаторами экономического развития. Многофакторность социально-экономической эффективности инноваций проявляется в технической, социальной, экономической сферах, в добавочной прибыли, что способствует дальнейшей капитализации; особым родом экономического эффекта являются конкурентные преимущества, получаемые в результате внедрения новшеств. Основная цель повышения социально-экономической эффективности инноваций выражается прежде всего в повышении качества жизни нации в целом. Важнейшими направлениями российской инновационной экономики является: развитие венчурных механизмов освоения нововведений; создание благоприятных условий для частных капиталовложений в сферу НИОКР и освоение новых технологий; выравнивание (в сторону повышения) инновационного потенциала регионов и территорий путем активизации имеющихся у них научно-технических ресурсов; более широкое использование возможностей технологических трансфертов в национальном и международном масштабах.

Однако в России инновационное развитие и наукоемкие технологии применяются в сырьевых компаниях. Обрабатывающая промышленность мало восприимчива к передовым технологиям производства, так как не считает их важными для своей деятельности и конкурентоспособности. Сложившийся разрыв между инновационной направленностью развития сырьевых отраслей и производственными комплексами промышленности без налогового стимулирования не преодолим. Рассмотренные выше виды налогового стимулирования различны по своей экономической природе и могут быть представлены в форме [2]:

а) уменьшения обязательств перед государством: здесь средства, освобожденные благодаря налоговым льготам, при выполнении определенных законодательством условий являются собственными средствами хозяйствующего субъекта;

б) изменения сроков уплаты обязательств перед государством: здесь средства, появившиеся благодаря отсрочке налоговых платежей, являются заёмными средствами хозяйствующего субъекта. И те и другие средства появляются у хозяйствующего субъекта в

результате изменения обязательств, поэтому в момент их возникновения не проводятся операции по передаче товарно-материальных или денежных ценностей;

в) государственной помощи, которая предоставляется хозяйствующему субъекту на определённые цели и носит безвозвратный характер, т.е. полученные материальные или денежные средства становятся собственностью хозяйствующего субъекта.

Важнейшим элементом налогового стимулирования в российской практике последнего десятилетия является реструктуризация задолженности по налогам и сборам, а также пеням и штрафам. Процедура реструктуризации была рассчитана на массовое применение на 10-летний период. Порядок проведения реструктуризации задолженности для организаций любой организационно-правовой формы и отраслевой принадлежности может предусматривать:

- погашение кредиторской задолженности перед федеральным бюджетом по налогам и сборам в течение шести лет, а по пеням и штрафам – в течение четырёх лет после погашения задолженности по налогам и сборам;

- реструктуризацию кредиторской задолженности по пеням и штрафам без реструктуризации задолженности по основному долгу;

- списание половины долга по пеням и штрафам при погашении половины реструктурируемой задолженности в течение двух лет и своевременном внесении текущих налоговых платежей в федеральный бюджет в течение двух лет после принятия решения;

- полное списание задолженности по пеням и штрафам при погашении реструктурируемой задолженности в течение четырёх лет и полном своевременном внесении налоговых платежей в федеральный бюджет также в течение четырёх лет.

Налоговое стимулирование инновационной деятельности должно осуществляться по следующим направлениям.

Во-первых, это освобождение от обложения НДС операций по уступке (приобретению) прав (требований) кредитора по обязательствам, вытекающим из договоров по предоставлению займов в денежной форме и (или) кредитных договоров, а также по исполнению заемщиком обязательств перед новым кредитором по первоначальному договору, лежащему в основе договора уступки.

Во-вторых, освобождение от обложения налогом на прибыль предприятий доходов в виде средств, полученных из Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития, Российского гуманитарного научного фонда, Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Федерального фонда производственных инноваций. И наконец, увеличение включаемого в состав расходов по налогу на прибыль организаций норматива отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, зарегистрированных в определенном порядке, до 1,5% доходов (валовой выручки) налогоплательщика. Другими направлениями совершенствования системы льготного налогообложения может стать предоставление преференций по уплате НДС не только для государственных структур, но и для частных инновационно-активных предприятий.

В целях стимулирования осуществления инновационной деятельности в инновационном центре «Сколково» следует предусмотреть для участников проекта следующие льготы:

- обязательные страховые взносы должны уплачиваться участниками проекта по ставке 14 процентов, налог на прибыль, налог на имущество организаций и земельный налог - по ставке 0 %;

- введение «налоговых каникул» для вновь создаваемых предприятий, освобождение от налога на прибыль научных и инновационных организаций в первые пять лет их работы, либо при достижении определенной суммы выручки или прибыли;

- целесообразно освободить от уплаты НДС любые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы без ограничений по источникам финансирования и типам

организаций, в которых они выполняются;

- уменьшить налогообложение (либо даже полное освобождение) оплаты труда персонала, занятого исследовательской деятельностью. Это создаст льготные условия для развития исследований, разработок и наукоемких производств;

- освободить научные организации от земельного налога в отношении земельных участков, используемых ими в целях проведения исследований и разработок. Данная мера также представляется важной и для научных организаций, как и освобождение их от уплаты налога на имущество;

- освободить от налога на имущество организаций новое для налогоплательщика научно-техническое и промышленное оборудование в течение определенного времени (не меньше года), с момента его приобретения налогоплательщиком;

- ввести коэффициент 1,2 - 1,3 для всех расходов налогоплательщика - коммерческой организации - на НИР. Как было показано, с 2009 г. введена норма, предусматривающая отнесение определенных НИР, перечень которых утвержден Постановлением Правительства РФ, на себестоимость с повышающим коэффициентом 1,5 [3].

Налоговое стимулирование инновационной деятельности и экономические методы и механизмы регулирования и управления должны обеспечить модернизацию и устойчивые сбалансированные темпы экономического роста.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Новрадова, С.Г. Налоговое администрирование в налоговой политике государства. Материалы III международной научной конференции «Научный потенциал студенчества в XXI веке» Том третий. Экономика Ставрополь [Текст] / С.Г. Новрадова. - СевУавГТУ, 2009. - 217 с.

2. Налоговое администрирование: его цели, задачи, методы и формы [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat-84879.html>.

3. Саакян, Р.А. О некоторых аспектах налоговой нагрузки экономики и прогнозе поступлений налогов в 2000 году / Р.А. Саакян, Г.И. Ананьева // Налоговый вестник. - 2000. - №4.

**Гойгереев Каим Касумович**

ООО Фирма «Ямад»

366900, Чеченская Республика, г. Гудермес, Вокзальная ул., д. 6/4

Генеральный директор

Тел.: 8-928-187-56-21

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Novradova, S.G. Nalogovoe administrirovanie v nalogovoj politike gosudarstva. Materialy III mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii «Nauchnyj potencial studenchestva v XXI veke» Tom tretij. Jekonomiea Stavropol' [Tekst] / S.G. Novradova. - SevUavGTU, 2009. - 217 s.

2. Nalogovoe administrirovanie: ego celi, zadachi, metody i formy [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.bestreferat.ru/referat-84879.html>.

3. Saakyan, R.A. O nekotoryh aspektah nalogovoj nagruzki jekonomiki i prognoze postuplenij nalogov v 2000 godu / R.A. Saakyan, G.I. Anan'eva // Nalogovyj vestnik. - 2000. - №4.

**Gojgereev Kaim**

LLC «Yamada»

366900, the Chechen Republic, Gudermes Vokzalnaya Str., 6 / 4

Director General

Tel.: 8-928-187-56-21

М.В. СЕЛЮКОВ

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

*В статье автором определены необходимые признаки действенной системы налогового контроля и предложены пути совершенствования контрольной работы налоговых органов.*

**Ключевые слова:** контрольная работа, налоговые органы, налогоплательщики.

*In this paper the author defined the necessary attributes of effective tax control system and suggest ways of improving the control of tax authorities.*

**Key words:** control work, the tax authorities, taxpayers.

Важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы является совершенствование действующих процедур контрольных проверок.

Необходимыми признаками любой действенной системы налогового контроля являются:

- наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения документальных проверок, дающей возможность выбрать наиболее оптимальное направление использования ограниченных кадровых и материальных ресурсов налоговой инспекции, добиться максимальной результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств, затрачиваемых на их проведение, за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей;

- применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок, основанных на разработанной налоговым ведомством единой комплексной стандартной процедуре организации контрольных проверок и на прочной законодательной базе, предоставляющей налоговым органам широкие полномочия в сфере налогового контроля для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков;

- использование системы оценки работы налоговых инспекторов, позволяющей объективно учесть результаты деятельности каждого из них, эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы.

Совершенствование каждого из данных элементов позволит улучшить эффективность контрольной работы.

Первоочередной задачей налоговых органов является постоянное совершенствование форм и методов контрольной работы.

Существующая система отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок использует два способа отбора налогоплательщиков для проведения документальных проверок: случайный и специальный отбор.

Метод специального отбора обеспечивает целенаправленный отбор налогоплательщиков, у которых вероятность обнаружения налоговых правонарушений оценивается как наиболее высокая [1].

Отбор плательщиков осуществляется на основании анализа сведений, содержащихся в базе данных налоговой инспекции, с учетом предложений отделов камеральных проверок, других подразделений инспекции, располагающих информацией о плательщиках, поступившей из сторонних источников.

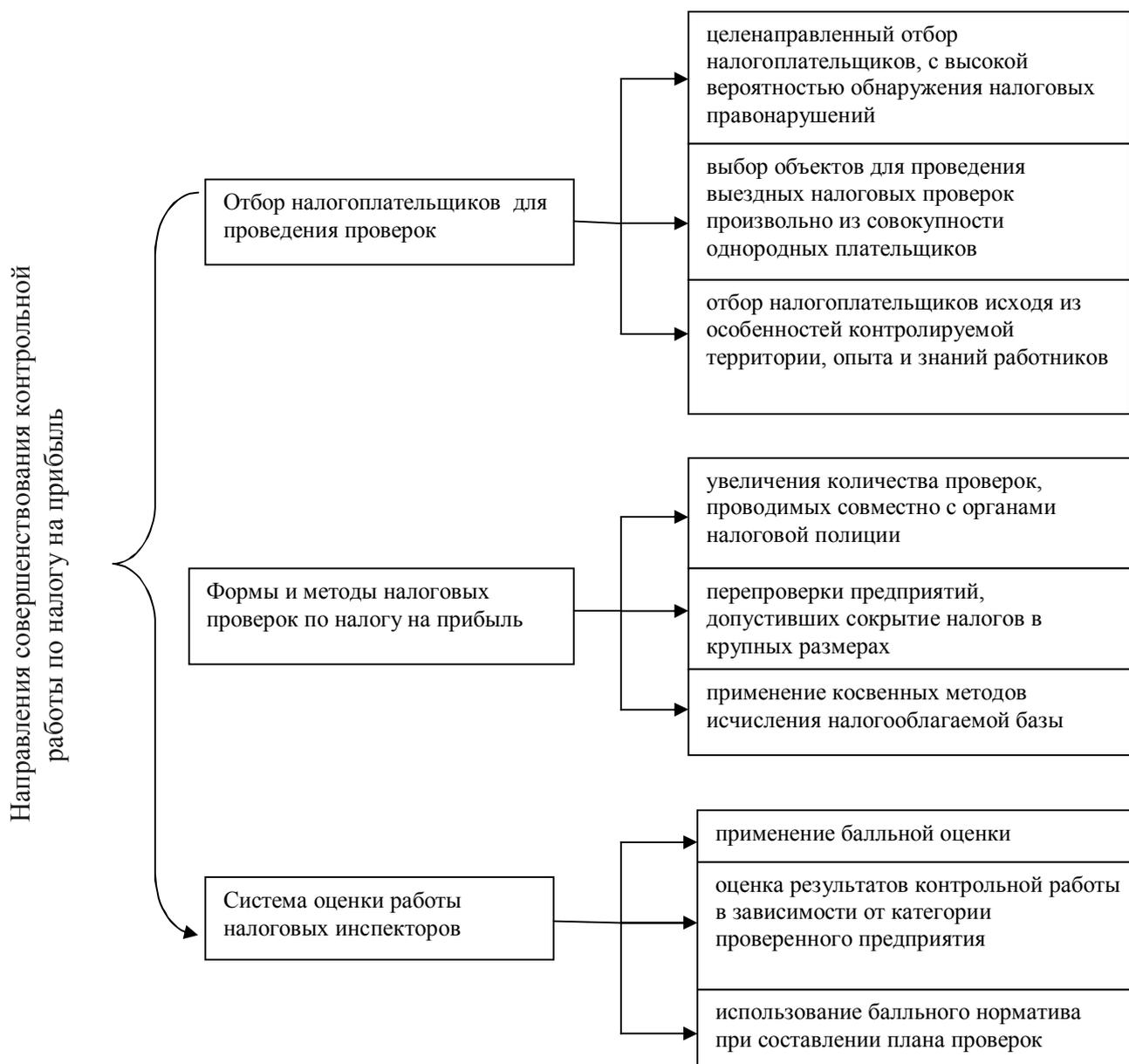


Рисунок 1 – Предлагаемые пути совершенствования контрольной работы налоговых органов

В результате специального отбора формируются списки плательщиков, проверку которых целесообразно организовать в первую очередь. К ним относятся налогоплательщики:

- отражающие в налоговой отчетности убыток или незначительную прибыль на протяжении ряда налоговых периодов;
- допускающие резкие колебания размера платежей в бюджет в разные периоды при примерно одинаковом объеме оборота;
- осуществлявшие продажу или приобретение земельных участков, объектов недвижимости, другого имущества в крупных размерах, в результате чего у них возникают значительные суммы доходов или расходов;
- учредителями, которых являются юридические или физические лица, допускаявшие ранее существенные нарушения налогового законодательства либо выступающие в качестве учредителей других организаций, являющихся нарушителями законодательства о налогах;
- не представившие аудиторское заключение, если они в соответствии с действующим законодательством подлежат обязательному аудиту.

При использовании метода случайного отбора объекты для проведения выездных

налоговых проверок выбираются произвольно из совокупности однородных плательщиков. Применение данного метода позволяет максимально расширить охват налогоплательщиков выездными налоговыми проверками, а также обеспечить, необходимую репрезентативность отбора налогоплательщиков всех категорий с целью оценки общего уровня состояния налоговой дисциплины на контролируемой территории.

Методы отбора налогоплательщиков для проведения выездной проверки могут быть дополнены налоговой инспекцией исходя из особенностей контролируемой территории, знаний и опыта работников.

Планирование выездных налоговых проверок, на мой взгляд, является неотъемлемой частью обеспечения эффективного налогового контроля, т.к. способствует наиболее оптимальному отбору налогоплательщиков для выездной налоговой проверки.

Одна из главных проблем, стоящих при планировании проверок – это неэффективное взаимодействие государственных и негосударственных организаций и предприятий. Необходимо разработать меры по повышению уровня взаимодействия правоохранительных и контролирующих органов, а также иных государственных учреждений и организаций с негосударственными организациями путем издания совместных приказов, инструкций, поправок в законы, направленных на повышение уровня взаимодействия по предупреждению, выявлению и пресечению налоговых преступлений. Здесь должны рассматриваться такие аспекты, как обмен информационными ресурсами, своевременное реагирование на запросы органов внутренних дел по налоговым преступлениям. При этом коренной перестройке должны подвергнуться основы взаимодействия контролирующих и правоохранительных органов, влияющих на снижение криминогенности сферы налогообложения, в первую очередь, органов внутренних дел и Министерства финансов в лице Федеральной налоговой службы по передаче материалов, содержащих признаки налоговых преступлений, а также прокуратуры, таможенных органов и внебюджетных фондов [2].

Наиболее перспективным выглядит продолжение увеличения количества проверок соблюдения налогового законодательства, проводимых совместно с органами налоговой полиции. Результативность их высокая, поэтому дальнейшее продолжение совместной деятельности может привести к увеличению поступлений от таких проверок.

Действенной формой налогового контроля являются перепроверки предприятий, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах в течение года с момента такого сокрытия. Подобные повторные проверки позволяют проконтролировать выполнение мероприятий по акту предыдущей проверки, а также достоверность текущего учета. Как нам представляется, проверки таких налогоплательщиков в будущем должны стать обязательными.

Особенно актуальным может стать применение косвенных методов исчисления налогооблагаемой базы, использование которых может принести большую пользу в условиях массового уклонения от уплаты налогов, усложнение применяемых налогоплательщиками форм сокрытия объектов налогообложения. Как показывает анализ практики контрольной работы МРИ ФНС, в настоящее время получили распространение факты уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов посредством неведения бухгалтерского учета, ведения его с нарушением установленного порядка, которые делают невозможные определения размера налогооблагаемой базы. Особая сложность работы с данной категорией плательщиков связана с отсутствием эффективных механизмов борьбы с подобными явлениями.

Налоговым органам предоставлено право в случаях отсутствия достоверного учета определять суммы налогов, подлежащих внесению в бюджет, расчетным путем на основании данных его аналогичным плательщиком.

На практике право использовать косвенные методы исчисления налоговых обязательств не применяется, либо применяется крайне редко.

Как показывает анализ зарубежного опыта, применение косвенных методов является

общепринятым в мировой практике.

Повышения эффективности контрольной работы возможно достичь за счет совершенствования действующих процедур контрольных проверок. Для этого необходимо:

- упорядочить систему отбора налогоплательщиков для проведения документальных проверок, за счет применения наряду с используемыми методами, отбор, исходя из особенностей контролируемой территории, знаний и опыта работников;

- усилить меры по повышению уровня взаимодействия правоохранительных и контролирующих органов;

- увеличить количество проверок соблюдения налогового законодательства, проводимых совместно с органами налоговой полиции;

- проводить перепроверки предприятий, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах в течение года с момента такого сокрытия;

- применять косвенные методов исчисления налогооблагаемой базы по налогу на прибыль при проведении проверок в отношении организаций, ведущих учет с нарушением установленного порядка, который делают невозможным определение размера налогооблагаемой базы;

- ввести дополнения в систему балльной оценки работы налоговых инспекторов, осуществляющих контрольные проверки по налогу на прибыль, с использованием зарубежного опыта.

Совершенствование каждого из данных элементов позволит улучшить эффективность контрольной работы.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. «Контрольная работа» налоговых органов [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.akdi.ru/nalog/pr\\_news/417.htm](http://www.akdi.ru/nalog/pr_news/417.htm)

2. Структура налоговых органов РФ права, обязанности и функции [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.char.ru/262/6876.htm>

**Селюков Михаил Викторович**

ФГОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: [sirena-85@mail](mailto:sirena-85@mail)

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. «Kontrol'naja rabota» nalogovyh organov [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: [http://www.akdi.ru/nalog/pr\\_news/417.htm](http://www.akdi.ru/nalog/pr_news/417.htm)

2. Struktura nalogovyh organov RF prava, objazannosti i funkcii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.char.ru/262/6876.htm>

**Selyukov Mihail**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Graduate

Tel.: (4862) 41-98-60

E-mail: [sirena-85@mail](mailto:sirena-85@mail)

И.А. МАСЛОВА

## НАУЧНАЯ КОНЦЕПЦИЯ СОЦИОЛОГИИ НАЛОГА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*В статье автором рассмотрены мнения современных экономистов по направлениям реформирования в области регионального налогообложения, определено место социологии налога в современном мире и выявлены негативные создания единого налогового пространства в Европе.*

**Ключевые слова:** социология налога, реформирование, налоговое администрирование.

*In the article the author discussed the views of contemporary economists in the directions of reform in the field of regional taxation, established the place of sociology tax in the modern world and revealed the negative of creating a single tax of space in Europe.*

**Key words:** sociology of tax reform, tax administration.

Социология налога изучает причины проблем реформирования налогообложения. Так, в некоторых странах затруднено глубинное реформирование системы региональных налогов, что обусловлено большим количеством регулярно вносимых изменений и уточнений. Это влечет за собой сложность и неясность в понимании системы регионального налогообложения для налогоплательщиков [1].

Например, во Франции проблемы с реформированием вызывают четыре региональных налога:

- 1) налог на жилье;
- 2) профессиональный налог;
- 3) налог на землю с построенными на ней объектами;
- 4) налог на землю с непостроенными на ней объектами.

Проблемы вызваны не только несправедливостью и неэффективностью данных налогов, но также их архаичностью. Действительно, налоги рассчитываются исходя из кадастровой стоимости от 1970-х гг., то есть данные устарели и находятся в отрыве от рынка недвижимости.

Указанные налоги не учитывают ситуацию конкретного налогоплательщика. Они производят лишь косвенную оценку – по категории жилья налогоплательщика.

Что касается профессионального налога, то несмотря на его эффективность, он зачастую носит неэкономический характер, так как обложению подвергаются инвестиции и зарплаты. Помимо этого, к его недостаткам следует отнести неравномерность ставки налога. В административных центрах ставка налога выше, а в периферии – ниже. На территории некоторых коммун нет предприятий, однако они вынуждены выполнять обязанности налогоплательщиков. Так неравенство административно-территориальных образований возникает вследствие несовершенства профессионального налога.

Современные экономисты выделяют основные пути реформирования в области регионального налогообложения:

- 1) полное изменение системы регионального налогообложения – введение государственных дотаций, новых налогов;
- 2) трансформация ключевых элементов системы регионального налогообложения – пересмотр кадастровой стоимости, введение единого национального налога на профессию;
- 3) сглаживание неравенства ресурсов между административно-территориальными образованиями – обеспечение совместного пользования налоговыми ресурсами внутри коммун, передача части налогов в наиболее бедные регионы;
- 4) постепенное реформирование устаревшей системы налогообложения путем внесения различных уточнений и исправлений.

Не всегда радикальное реформирование регионального налогообложения является приемлемым. Однако постепенное реформирование вызывает недовольство политиков и усложняет систему налогообложения. При этом определяющим фактором является эволюция региональной политико-административной системы. А реформа регионального налогообложения – это лишь частная проблема взаимодействия этой системы с государством [5].

В условиях строительства единого европейского пространства ведется борьба за первенство в политике глобального и территориального характера. Каждое административно-территориальное образование стремится занять лидирующие позиции в институциональной структуре.

Именно в региональной политике финансовые цели государства четко обозначены и оказывают определенное влияние на аспекты политической деятельности.

Во Франции практикуется поощрение налоговых льгот в пользу слабых регионов, этот процесс сопровождается возрождением размещения производственных сил. Происходит противопоставление старой концепции налогового равенства, новой концепции, направленной на поддержку экономически слабых регионов. В этом политики видят реализацию принципа территориальной справедливости.

В настоящее время с целью развития регионов проводится политика поддержки экономически отсталых районов, особенно это касается агломераций, национальных природных парков, в которых происходит налоговое деление на зоны.

Однако существует опасность, что из-за политического вмешательства в финансовые вопросы государства могут быть не получены желаемые результаты реформы регионального налогообложения.

Формированию финансовых целей регионов способствуют решения, принимаемые в итоге технических и политических споров. Их конечные цели противоречивы. Перечислим некоторые из них:

- обеспечение гарантий ресурсов всех административно-территориальных образований;
- оказание помощи наиболее неблагоприятным регионам;
- поощрение зон с высоким уровнем экономического развития;
- создание программ рационализации структуры общественных институтов.

Государство стремится сократить свои бюджетные расходы, в то время как каждое административно-территориальное образование нацелено получить как можно больше денежных средств и налоговых льгот. Спор о вариантах реформирования регионального налогообложения вытекает из финансовых отношений с государством, которые являются движущей силой реформы региональных налогов.

Понятие налогового федерализма, с точки зрения социологии налога, тесно связано с интерпретацией денежных отношений, законностью и объемом полномочий различных федеральных институтов [2].

Политический федерализм возникает в результате разграничения государственной власти и власти в субъектах, что закреплено в конституциях государств. Политический федерализм базируется на принципе финансовой автономии, под которым следует понимать распределение затрат и прибыли с целью сглаживания неравенства между регионами. Достигается это посредством применения системы пропорционального налогообложения.

Раннее представление о двойственном федерализме (до 1914 года) основывалось на бюджетной логике минимализма, требовавшей четкого разделения государственных полномочий между центральным аппаратом управления и властью на местах. В настоящее время понятие федерализма отдает приоритет государственной власти на высшем уровне, наделяя ее более значимыми полномочиями, и предписывает проводить политику сотрудничества с регионами.

Гарантом эффективности федерализма сотрудничества и равномерного распределения налогов выступает конституция. Это предотвращает возникновение конфликтов субъектов с

центральным аппаратом государственной власти.

Проблема фискального федерализма исходит также от логики участников деления государственных финансов. Различные варианты развития событий могут приводить к маргинальным или радикальным реформам налогообложения.

В настоящее время следует констатировать, что идея создания единого налогового пространства в Европе потерпела фиаско. Она явилась причиной возникновения целого ряда негативных последствий, среди которых:

- 1) возникновение налогового демпинга;
- 2) неясности налогового законодательства;
- 3) усиленная миграция предприятий;
- 4) медленный прогресс в области совпадения политических и налоговых структур в Европе;
- 5) структурная неподвижность обязательных вычетов, которая приводит к постоянному завышению суммы налогов в странах Северной Европы.

Выравнивание налогов в рамках единого европейского пространства происходит только за счет косвенных налогов. Из-за этого устойчивым остается неравенство налогообложения в условиях налоговой конкуренции между регионами [6].

Суверенный статус государств-членов Европейского Сообщества требует проведения реформы налогообложения.

При этом желательно проводить политику устранения негативных последствий конкуренции. Достижению налогового равенства не способствует проводимый контроль за налоговыми льготами. Постоянно возникают дебаты между сторонниками налогового равенства «снизу» (т.е. с позиции рынка) и налогового равенства «сверху» (т.е. с позиции властных европейских правовых институтов). В данном случае социология налога считает необходимым разрабатывать направления государственной политики в едином европейском политическом центре.

В России также возникают трудности в ходе проведения налоговых реформ и связаны они в основном с проблемами сбора и управления налоговыми платежами, эффективностью налогового права и механизма его реализации. Россия является федеративным государством и признает автономию ряда субъектов. В 1998 году Россией была ратифицирована Европейская хартия о местной автономии.

Особо трудные времена система налогообложения в России переживала в период между 1991 и 1998 годами. В экономике переходного периода существует множество негативных моментов в налогово-финансовой системе. В советский же период юридическая база налогообложения имела идеологическую основу и не раскрывала ни юридическую, ни техническую функции налогообложения.

В настоящее время уже нет острой проблемы по сбору налогов. Производится исправление технических ошибок в законодательстве, допущенных в советский период и в период экономики переходного периода. С позиции социологии, проблемы рассматриваются в русле проявления недовольства налоговой системой со стороны граждан и предприятий-налогоплательщиков, у которых за долгие годы сформировалось негативное отношение к налоговой системе ввиду правовой и налоговой неграмотности. Также на формирование менталитета российских налогоплательщиков оказала практика случаев самоуправства федеральных органов власти, коррупции, нарушений законов и оказание давления на судей и СМИ. Даже усилиями Конституционного суда РФ не удается достичь безоговорочного соблюдения прав налогоплательщиков налоговыми и другими органами власти. С финансовой точки зрения есть проблема в распределении полномочий и финансовых средств между его участниками, влекущая за собой недостатки налоговой системы, произвол властей и неясности в толковании налогового законодательства [3].

Процесс сбора налогов осложняется общим падением объемов товарооборота, недостатком денежной массы, ростом цен, коррупцией. Если государство поощряет предприятия посредством налоговых льгот, то это приводит к недостаточному пополнению государственного бюджета. Поэтому в России необходимо сочетать различные механизмы реформирования налогообложения с одновременным введением финансового мотивирования налогоплательщиков.

При реализации налоговой политики государства неизбежно встает вопрос о формах административного воздействия, которые во многих странах осложняются таким явлением, как налоговая бюрократия.

Организация налоговой администрации изучается многими экономистами. С позиции социологии налога, важнейшими элементами для ее изучения являются административная структура, юридическая база и характеристика работников налоговых органов.

Внешняя организация налоговых вопросов отражена административными структурами. Во Франции общие механизмы управления налогообложением отражены в декрете от 1948 года. Целью данного документа являлась унификация регистрационных учреждений с отделами, занимающимися исчислением и сбором прямых и косвенных налогов. Так три административных образования во Франции были подвергнуты процедуре слияния и укрупнения. Так была возрождена единая служба налогового учета, которая модернизировалась в дальнейшем. Сферой ее деятельности является сбор всех документов, которые отражают фискальные ситуации налогоплательщика.

Строительство единого европейского пространства, включающего создание единого рынка, уравнивание косвенных налогов, переход на евро, ввод общеевропейского НДС, – всё это отражается на законодательном регулировании и практической деятельности налоговых органов. Административная структура налоговых органов имеет иерархическую форму, что влияет на ход и результаты деятельности налоговых инспекторов.

Препятствиями в функционировании административной структуры налоговых органов являются автономия решений, принимаемых администрацией, а также влияние юридических норм.

Взаимосвязь между юриспруденцией и административной деятельностью выражается в следующем:

- 1) администрация оказывает влияние на правовую базу государства, например, во Франции правительству подвластна организация политики в области налогообложения;
- 2) администрация интерпретирует нормативно-правовые акты сквозь призму административной доктрины;
- 3) меры законодательного и регулирующего характера расширяют сложившуюся систему инструкций и предписаний в области налогообложения.

В связи с этим, задача социологии налога – трансформировать социальное и экономическое вмешательство в процесс налогообложения. Необходимо стремиться к поддержанию равновесия между властью администрации и гарантиями налогоплательщика, проводить информирование и консультирование общественности в области налоговых нововведений, не злоупотреблять правом на реорганизацию налоговых процедур и т.д.

Налоговые служащие включены в модель «административного корпоративизма», нацеленную на профессиональный рост и построение карьеры. Причем большинство сотрудников налоговых органов - это женщины. Положительный эффект достигается благодаря тому, что многие претенденты на должность налогового инспектора имеют более одного высшего образования.

Эффективным способом поощрения служащих является материальное вознаграждение за высокий уровень компетенции. Благодаря забастовке 1989 года во Франции были достигнуты существенные улучшения условий работы, произведена компьютеризация в налоговых учреждениях. Однако до сих пор остается проблема обмена информацией между администрацией и общественностью, поэтому необходимо улучшать процедуры принятия налоговых решений [1].

В социологии организаций нередки случаи проявления налоговой бюрократии, которая влечет за собой вмешательство налогового инспектора для проведения налогового контроля. Во Франции процедурам налогового контроля подвергаются ежегодно около 50 тысяч предприятий и 4 тысячи физических лиц. Проведение налогового контроля не носит систематического характера, однако при укрупнении предприятия возрастает риск налоговых проверок.

До принятия во Франции закона об утвержденных нормах налога налоговый контроль рассматривался в традиционном понимании – как функция государственной власти нацелен на исполнение властных предписаний и достижение равенства перед налогом. Реализация данных направлений обеспечивает эффективную борьбу с налоговыми правонарушениями. Однако ее недостатком является то, что она не учитывает налоговые льготы, случаи освобождения от уплаты налогов, не разграничивает случаи незначительного и тяжкого нарушения налогового законодательства.

Принятие фискальных решений, таким образом, нацелено на уменьшение числа налоговых конфликтов, избежание недовольства налогоплательщиков действиями администрации. Например, существует практика преднамеренного предварительного завышения уровня переучтенных налогов с целью их последующего снижения дабы создать у налогоплательщика видимость разрешения конфликтной ситуации мирным путем.

В административной системе по налоговому контролю ключевой фигурой выступает налоговый инспектор, который в профессиональной деятельности руководствуется нормами профессиональной этики. При этом достигается высокая степень его независимости и свободы. Далее следует отметить, что налоговый инспектор в определенном социальном взаимодействии с организационной иерархией. Вышестоящее начальство может воспользоваться своими властными полномочиями, которые будут выражаться в критических замечаниях по поводу работы инспектора, в контроле рабочего времени, и др.

Случаи налоговой бюрократии описываются различными моделями, среди которых наиболее известные три:

1) модель Вебера, определяющая статус государственных функций и иерархию в налоговой администрации, раскрывающая сущность юридической и технической компетенции налоговых инспекторов.

2) модель Файола, отражающую взаимосвязь единства управления с функциональным единством налоговых органов;

3) модель Крозье, которая представляет процесс принятия решений как консенсус между налоговым инспектором и налогоплательщиком, возможность их сотрудничества в процессе проведения налоговой проверки.

Таким образом, организация налогового контроля является результатом исторического развития налогового контроля и норм налоговой этики.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Дадашев, А.З. Налоги и налогообложение [Текст] / А.З. Дадашев, Л.П. Павлова, Д.Г. Черник. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 415 с.
2. Дуканич, Л.В. Налоги и налогообложение [Текст] / Л.В. Дуканич. - Ростов на Дону: Феникс, 2000. - 416 с.
3. Кобзарь-Фролова, М.Н. Основные элементы науки налоговая деликтология [Текст] / М.Н. Кобзарь-Фролова // Налоги и налогообложение. - 2010. - № 6.
4. Леруа, М. Социология налогоплательщика и проблемы налогообложения [Текст] / М. Леруа // Налоги и налогообложение. - 2006. - № 4.
5. Майбуров, И. А. Теория и история налогообложения [Текст] / И.А. Майбуров, Н.В. Ушак, М.Е. Косов. - М.: ЮНИТИ, 2010. - 423 с.
6. Пушкарева, В.М. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие. [Текст] / В.М. Пушкарева. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 192 с.

**Маслова Ирина Алексеевна**

ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Доктор экономических наук

Профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: 8 (4862) 41-70-68

E-mail: [tera\\_27@mail.ru](mailto:tera_27@mail.ru)

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Dadashev, A.Z. Nalogi i nalogooblozhenie [Tekst] / A.Z. Dadashev, L.P. Pavlova, D.G. Chernik. - M.: INFRA-M, 2001. - 415 s.
2. Dukanich, L.V. Nalogi i nalogooblozhenie [Tekst] / L.V. Dukanich. - Rostov na Donu: Feniks, 2000. - 416 s.
3. Kobzar'-Frolova, M.N. Osnovnye jelementy nauki nalogovaja deliktologija [Tekst] / M.N. Kobzar'-Frolova // Nalogi i nalogooblozhenie. - 2010. - № 6.
4. Lerua, M. Sociologija nalogoplatel'wika i problemy nalogooblozhenija [Tekst] / M. Lerua // Nalogi i nalogooblozhenie. - 2006. - № 4.
5. Majburov, I. A. Teorija i istorija nalogooblozhenija [Tekst] / I.A. Majburov, N.V. Ushak, M.E. Kosov. - M.: JuNITI, 2010. - 423 s.
6. Pushkareva, V.M. Istorija finansovoj mysli i politiki nalogov: ucheb. posobie. [Tekst] / V.M. Pushkareva. - M.: INFRA-M, 2006. - 192 c.

**Maslova Irina**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Doctor of Economic Sciences

Professor, Department of Accounting and Taxation

Tel.: 8 (4862) 41-70-68

E-mail: [tera\\_27@mail.ru](mailto:tera_27@mail.ru)

О.Ю. ПРОХОРОВА

## УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО ВЕНЧУРНОГО ФОНДА

*В работе представлен подход к формированию системы управления финансовыми потоками регионального венчурного фонда. Он основан на использовании методики оценки экономической добавленной стоимости. Применение его охватывает принятие решений о финансировании проектов, мониторинг хода выполнения проектов и выбор способа «выхода» регионального венчурного фонда из инвестиционного проекта.*

**Ключевые слова:** венчурное финансирование, региональный венчурный фонд, финансовые потоки, экономическая добавленная стоимость.

*We repositioned approach to building management systems of financial flows to regional venture fund. It is based on a methodology for assessing the economic value added. Its application covers a decision on funding for projects, monitoring project implementation and the choice of method of exit of the regional venture capital fund from the investment project.*

**Key words:** venture capital, regional venture funds, financial flows, economic value added.

Целью управления финансовыми потоками регионального венчурного фонда является обеспечение и поддержание его финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Под финансовой устойчивостью регионального венчурного фонда, в широком смысле, понимается его способность функционировать, получая достаточную для собственного воспроизводства прибыль и своевременно выполняя все обязательства по платежам. В этом смысле, финансово устойчивым является региональный венчурный фонд, деятельность которого обеспечивает:

- доходность активов не ниже ставки процента по банковским кредитам;
- доходность собственного капитала не ниже рентабельности активов;
- сбалансированность поступлений и платежей (входящих и исходящих финансовых потоков) или положительный чистый денежный поток в среднесрочном периоде;
- достаточную массу чистой прибыли и амортизации для обеспечения воспроизводства активов регионального венчурного фонда.

Финансовая устойчивость является интегральным, обобщающим показателем, отражающим состояние и результаты деятельности регионального венчурного фонда.

Для каждого конкретного регионального венчурного фонда можно сформулировать систему требований (в виде набора количественных и качественных параметров), которым должен удовлетворять данный региональный венчурный фонд, чтобы быть финансово устойчивым. Это важно именно в практическом плане, поскольку без этого, и финансовый анализ, и финансовое планирование, и в целом управление финансами регионального венчурного фонда утрачивают ориентиры. Другим базовым элементом управления финансовыми потоками регионального венчурного фонда является формализация и следование базовым алгоритмам, ориентированным на обеспечение необходимого уровня финансовой устойчивости в ходе реализации бизнес-процессов.

Не претендуя на охват всего многообразия проблем управления финансовыми потоками регионального венчурного фонда, в работе предлагается сосредоточить внимание на двух важнейших моментах: разработке общей идеологии управления активами фонда и порядка «выхода» регионального венчурного фонда из инвестиций. При этом постулируется тезис, что финансовые потоки фонда – есть совокупность финансовых потоков инвестиционных проектов, которые финансирует региональный венчурный фонд.

В качестве основы формирования системы управления финансовыми потоками регионального венчурного фонда предлагается использовать концепцию экономической добавленной стоимости [5]. Economic value added (EVA) которая была разработана в 90-х годах XX века специалистами консалтинговой компании Stern Stewart & Co и довольно

быстро завоевала популярность среди ведущих компаний мира. Суть ее в том, что компания рассматривается как некий проект с начальным капиталом, который имеет определенную стоимость. Разница между доходностью проекта (компании) и стоимостью капитала и есть экономическая добавленная стоимость (EVA). Таким образом, EVA является показателем, характеризующим экономическую прибыль компании: сколько компания заработает с учетом упущенной выгоды, которую она не получит из-за невозможности вложить капитал альтернативным способом (в другой бизнес, на депозит, в фондовый рынок) [1].

В качестве критерия успешности венчурного фонда часто рассматривают прибыль. Однако может выясниться, что тот же капитал, вложенный в другой бизнес или размещенный на рынке ценных бумаг, принесет больший доход. Концепция управления, основанная на определении экономической добавленной стоимости (EVA), позволяет выяснить, достаточно ли зарабатывает региональный венчурный фонд по сравнению с альтернативными вложениями. Показатель EVA может использоваться для оценки деятельности как регионального венчурного фонда в целом, так и отдельных финансируемых (планируемых к финансированию) проектов, поэтому его часто сравнивают с показателем «чистая приведенная стоимость» (NPV). Однако с точки зрения оценки эффективности бизнеса использование показателя EVA более удобно, поскольку он не требует наличия точного графика платежей, который необходим при расчете NPV. Чтобы понять, какие проекты создают экономическую прибыль, а какие нет, при постановке системы управления, основанной на показателе EVA, региональный венчурный фонд проводит мониторинг результатов финансируемых проектов. Проекты оцениваются исходя из значения EVA. [2].

Существует несколько интерпретаций формулы расчета EVA, которые получаются путем арифметических преобразований:

$$EVA = NOPAT - CC \times CE, \quad (1)$$

где NOPAT (net operating profit adjusted taxes) – скорректированная чистая операционная прибыль после уплаты налогов по проекту;

CC (cost of capital) – стоимость капитала, под которой здесь понимается ставка процента, учитывающая как стоимость заемных средств, так и стоимость капитала для акционеров;

CE (capital employed) – размер используемого капитала в рамках проекта.

Величина чистой прибыли (NOPAT) рассчитывается исходя из данных отчета о прибылях и убытках по проекту, скорректированных на расходы на капитал:

$NOPAT = \text{Чистая прибыль до налогообложения} + \text{Проценты к уплате} + \text{Проценты по лизинговым платежам} + \text{Амортизация гудвилла} - \text{Сумма уплаченных налогов.}$

Стоимость капитала (CC) для фонда в общем случае равна стоимости капитала для акционеров, то есть той норме прибыли, которую они рассчитывают получить на вложенные деньги. Например, по формуле модели CAPM (capital assets pricing model):

$$CC = R_f + b_s \times (R_m - R_f), \quad (2)$$

где  $R_f$  - безрисковая ставка доходности;

$b_s$  - b-коэффициент для отрасли;

$(R_m - R_f)$  - премия за риск.

На практике многие фонды используют не только собственный, но и заемный капитал. Поэтому при принятии управленческих решений они исходят из средневзвешенной стоимости капитала (WACC - weighted average cost of capital) или же используют кумулятивный метод. WACC - это взвешенная в среднем в процентах стоимость кредитов и минимальной доходности. Умноженная на среднее количество работающего капитала, она дает «себестоимость» использования средств [3].

Альтернативным способом расчета ставки дисконтирования является кумулятивный метод, в соответствии с которым совокупная степень инвестиционного риска рассматривается как сумма отдельных факторов риска. Как правило, основные факторы риска включают безрисковую ставку доходности, рыночную премию за риск инвестирования в рынок акций, премию за отраслевой риск, премию за малую капитализацию компании и

премию за специфический риск оцениваемой компании [4].

Безрисковая ставка рассчитывается на основе доходности государственных обязательств. Данные о величине премий за риск инвестирования в рынок акций, отраслевой риск и малую капитализацию компании рассчитывают инвестиционные компании и информационные агентства. Следует отметить, что в отдельных случаях премия за отраслевой риск может быть отрицательной. С помощью показателя EVA можно оценить качество принимаемых управленческих решений. Положительная динамика этого показателя означает, что фонд работает более эффективно, чем рынок в целом, то есть он более привлекателен для инвесторов, следовательно, рыночная стоимость такого регионального венчурного фонда возрастает. Напротив, снижение EVA говорит о том, что на рынке появляются более интересные для инвестирования проекты, поэтому при падении EVA стоимость фонда (проекта) также уменьшается. Поскольку основной целью менеджмента является увеличение стоимости бизнеса, управление экономической добавленной стоимостью сводится к обеспечению стабильно неотрицательного значения EVA, то есть обеспечения соответствующего уровня доходности текущих активов и инвестиций.

Этапы построения управления на основе EVA [5]:

1. Довести идеологию EVA до менеджмента.
2. Разработка методики расчета EVA.

На этом этапе необходимо разработать методику расчета EVA. Она должна включать следующие разделы:

- методику расчета чистой прибыли с учетом всех корректирующих показателей: порядок распределения косвенных расходов по проектам, периодичность переоценки активов;

- методику расчета размера капитала;

- порядок определения минимального уровня доходности по проектам или группам проектов;

- порядок оценки показателя EVA, его периодичность и список отчетов, которые должны содержать этот показатель;

- описание системы мотивации персонала на основе EVA.

3. Расчет EVA «нулевой точки».

После утверждения методической части, показатель экономической добавленной стоимости рассчитывается для всех центров ответственности (существующих и планируемых к финансированию проектов) по данным последнего года (или по сметной стоимости) с использованием заданной акционерами стоимости капитала.

Использование идеологии добавленной экономической стоимости является так же ключевым аспектом формирования системы мотивации менеджмента регионального венчурного фонда. Премии топ-менеджерам определяются исходя из превышения фактического значения EVA над плановым. К таким менеджерам относятся генеральные и коммерческие (финансовые) директора предприятий (проектов, финансируемых фондом), то есть те руководители, которые формируют доход и распоряжаются расходами. Обычно на выплаты идет от 7 до 15% EVA, величина премии зависит от количества топ-менеджеров. Вознаграждение топ-менеджеров головного офиса зависит от экономической прибыли регионального венчурного фонда в целом.

Кроме того, фонд периодически выделяет наиболее приоритетные направления развития и часть премии зависит от работы по этим направлениям. Также полагается премия за безубыточность. Если бизнес-подразделение в течение определенного времени не имеет отрицательного значения EVA, то его руководитель премируется.

Выплаты сотрудникам среднего и низшего звена зависят от достижения более локальных целей. Например, торговые представители напрямую не влияют на показатель EVA, поэтому их вознаграждение от его значения не зависит. Однако они могут влиять на объем отгрузок в магазины (который отражается на добавленной стоимости), и премиальные для таких представителей будут рассчитываться исходя из этого показателя, а также из

размера торговой надбавки и приоритетов, которые им устанавливает руководитель на текущий месяц. Возможны и вычеты из заработной платы, например за возвраты товара и просроченную дебиторскую задолженность закрепленных за представителем магазинов. Аналогично строится система мотивации сотрудников сервисных служб - логистиков, складских рабочих, экспедиторов, программистов, техников и т.п. При этом следует учитывать, что проекты, финансируемые региональным венчурным фондом, могут значительно отличаться и единой системы мотивации для менеджеров среднего звена, видимо, создать не удастся. Конкретные решения будут приниматься исходя из специфики проектов и по результатам согласования с руководителями проектов, виденья ими системы мотивации менеджмента среднего звена. Если EVA - основа выбора проектов и мониторинга хода их реализации, то принятие решения о действиях по истечении согласованных сроков финансирования – это второй важнейший компонент управления финансовыми потоками регионального венчурного фонда, который, с одной стороны, обусловлен стартовыми договоренностями между фондом и исполнителями проекта, а с другой должен вписываться в общую систему управления финансовыми потоками.

По истечении инвестиционного срока венчурный фонд осуществит «выход» из профинансированной компании. Более правильно было бы говорить не о, собственно, «выходе», а о планировании дальнейших способов использования созданных активов, но в терминологии венчурного финансирования прижился именно данный термин.

Предполагается шесть основных путей возможного выхода из инвестиций:

1. Продажа своей доли на торгах.
2. Приобретение менеджментом у фонда пакета акций оставшегося у него после предыдущего этапа развития компании, созданной в рамках профинансированного проекта.
3. Рефинансирование или покупка доли венчурного капитала компании другим учреждением, проводящим долгосрочное инвестирование. Такое инвестиционное учреждение (например, инвестиционный траст) может провести рефинансирование или перекупить долю фонда в тех случаях, когда владелец (совладелец) созданной компании не хочет проходить торги или выходить на фондовую биржу.
4. Спасение (реструктуризация) компании (проекта). В том случае, если стоимость компании оказывается более низкой, чем предполагалось в соответствии с бизнес-планом, при продаже ее фонд не сможет получить ту прибыль, на которую рассчитывал; перед акционерами встает вопрос о необходимости модернизации компании и ее предпродажной подготовке, в частности, ее реструктуризации. Для того, чтобы повысить привлекательность компании, требуются и дополнительное время и новые средства. С этой целью можно взять кредит в банке или получить инвестиции от других венчурных фондов, специализирующихся именно на подобных этапах развития компаний. Но в некоторых случаях фонд оставляет за собой право на возвращение своих средств. Тогда вместо реструктуризации проводится лишь предпродажная подготовка. Например, слияние с более успешной компанией аналогичного профиля, а также перепродажа всей компании или ее части стратегическому инвестору.
5. Принудительный выход (оговоренный фондом при заключении контракта) через управление по доверенности или ликвидацию.
6. Выход на фондовую биржу. В таком случае акции становятся реально ликвидными. В случае регистрации акций на бирже их стоимость, как правило, возрастает, и региональный венчурный фонд, чтобы не потерять возможную прибыль, будет стараться сохранить часть котирующихся акций, то есть оставаться акционером малой высокотехнологичной компании.

На рисунке 1 представлен алгоритм принятия решения о «выходе» регионального венчурного фонда из инвестиционного проекта. Решение о компании, созданной в ходе финансирования венчурного проекта принимается исходя из оценки EVA и возможности изменения данного показателя в дальнейшем.

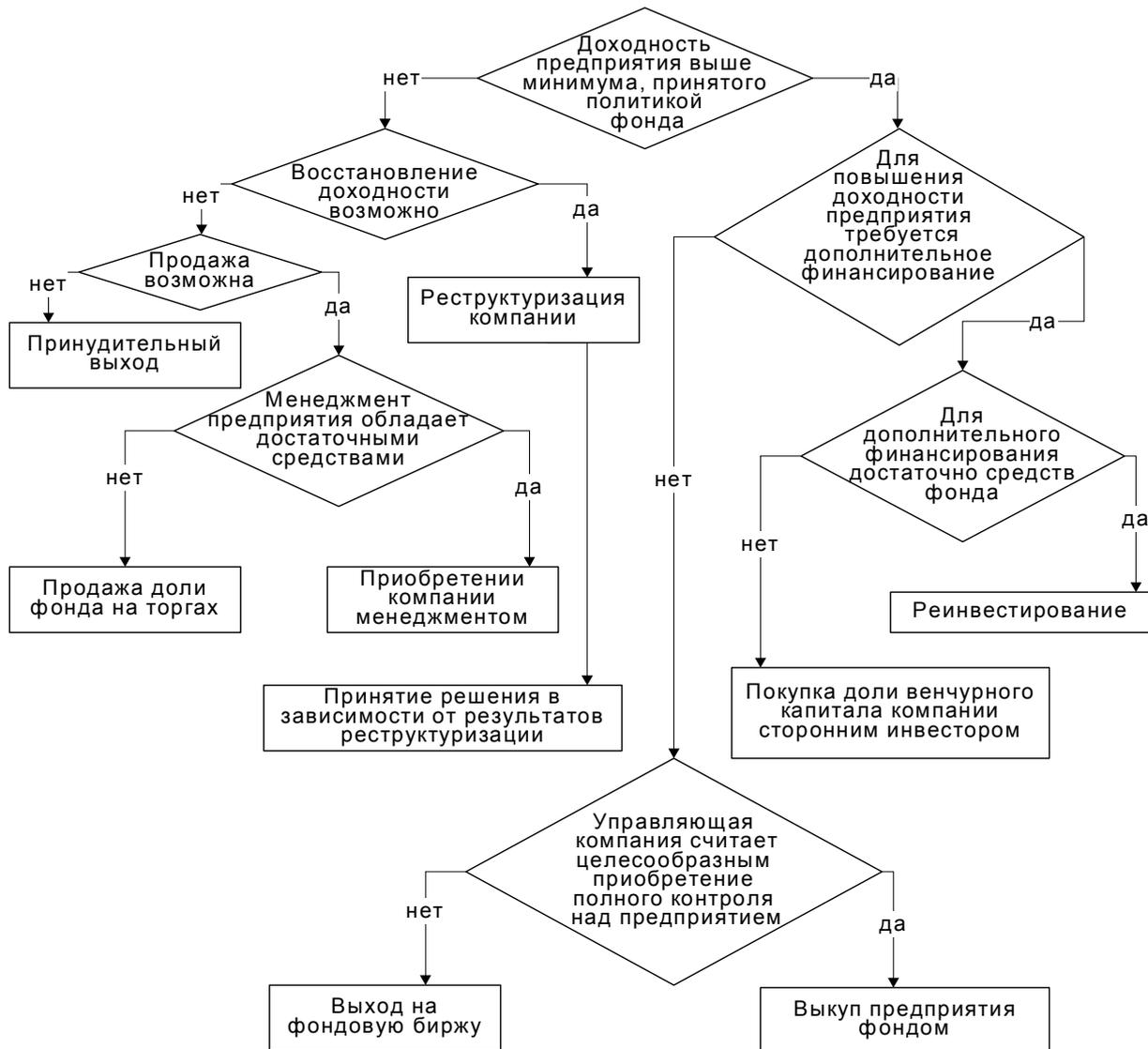


Рисунок 1 – Алгоритм принятия решения о «выходе» регионального венчурного фонда из инвестиционного проекта

Таким образом, в работе переставлен подход к формированию системы управления финансовыми потоками регионального венчурного фонда, основанный на использовании методики оценки экономической добавленной стоимости, охватывающий принятие решений о финансировании проектов, мониторинг хода выполнения проектов и выбор способа «выхода» регионального венчурного фонда из инвестиционного проекта.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Степанов, Д.В. Интеллектуальный капитал, сбалансированная система показателей и экономическая добавленная стоимость в системе управления, нацеленной на создание стоимости [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://d-stepanov.narod.ru/publications.htm>.
2. Зозуля, В. EVA: новый взгляд на старые вещи [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://b-news.narod.ru/economy/>.
3. Ириков, В.А. Технологии стратегического планирования и формирования финансово-экономической политики фирмы [Текст] / В.А. Ириков. – М.: Дело, 1996. – 82 с.
4. Расчет ставки дисконтирования [Электронный ресурс] / Режим доступа: Финансовый директор. – 2003. - № 4 // <http://www.fd.ru/article/1716.html>
5. Хабаров, М. Управление компанией с помощью EVA [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fd.ru/toprinter/article/7315.html?>

**Прохорова Ольга Юрьевна**

ФГОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант

Тел.: (4862) 41-58-37

E-mail: orelbuin@yahoo.com

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Stepanov, D.V. Intellektual'nyj kapital, sbalansirovannaja sistema pokazatelej i jekonomicheskaja dobavlenaja stoimost' v sisteme upravlenija, naceленноj na sozdanie stoimosti [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://d-stepanov.narod.ru/publications.htm>.

2. Zozulya, V. EVA: novyj vzgljad na starye vewi [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://b-news.narod.ru/economy/>.

3. Irikov, V.A. Tehnologii strategicheskogo planirovaniya i formirovaniya finansovo-jekonomicheskoy politiki firmy [Tekst] / V.A. Irikov. – M.: Delo, 1996. – 82 s.

4. Raschet stavki diskontirovaniya [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: Finansovyj direktor. – 2003. - № 4 // <http://www.fd.ru/article/1716.html>

5. Habarov, M. Upravlenie kompaniej s pomow'ju EVA [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.fd.ru/toprinter/article/7315.html?>

**Prokorova Olga**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Graduate

Tel.: (4862) 41-58-37

E-mail: orelbuin@yahoo.com

# **НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 347. 738

С.Р. БОНДАРЕВА

## **КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ИХ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

*На основе анализа управленческой литературы в статье показана взаимосвязь конкуренции, конкурентных преимуществ, конкурентных стратегий и раскрывается роль конкурентных преимуществ в формировании конкурентных стратегий.*

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентные стратегии.

*Based on the analyse of the special literature the article shows the interection of competitiveness, competitive advantages strategies and the role of competitive advantages in the construction of the competitive.*

**Key word:** competitiveness, competitive advantages competitive strategies.

«Конкуренция и конкурентная борьба являются главным содержанием функционирования экономической системы, базирующейся на рыночных механизмах, ключевыми категориями в общей схеме категорий рыночного механизма» [7].

Определение понятия конкуренции неоднозначно в современной экономической науке. Слово «конкуренция» происходит от латинского «concurrential», означающего «столкновение», «сопоставительность» [6]. Для разработки методов и приёмов эффективной стратегии формирования конкурентных преимуществ в качестве теоретической базы необходимо использовать труды представителей классической и неоклассической экономической школы, исследовавших само понятие конкуренции, модели рынков и особенности процессов, протекающих на этих рынках.

Для того чтобы, определить экономическое содержание понятия «конкуренция», часто выделяют три подхода к его пониманию: поведенческий, структурный, функциональный [7].

А.Смит рассматривал конкуренцию как честное без сговора, соперничество, которое ведётся между покупателями и продавцами за наиболее выгодные условия продажи товара. Идеи поведенческого подхода были развиты представителями неоклассической теорией, представителями которой являются: А.Маршалл, П. Хайне, Г. Муром, У. Джевонсон., которые рассматривали конкуренцию как борьбу за редкие экономические блага. Логика этого подхода состоит в том, что большинство благ (товаров, услуг, ресурсов) являются редкими, в том смысле, что их количество меньше потенциальной потребности общества. Поэтому владельцы благ имеют возможность распределять их, руководствуясь своей выгодой. Поэтому как считает американский экономист П. Хайне, «конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам» [6].

Структурный подход раскрывает содержание конкуренции с точки зрения анализа состояния рынка, его структуры и условий, которые господствуют на нем. Структурный подход к объяснению конкуренции прослеживается в работах: «Ф. Эджуорта», «А. Курно», «Дж. Робинсона», «Э. Чемберлена», «Найта», К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю и других крупнейших учёных, заложивших основы теории четырёх типов рынка: совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и монополии.

Функциональный подход раскрывает роль конкуренции в экономике.

Й. Шумпетер определял конкуренцию как соперничество старого с новым, с

инновациями. Сущность конкуренции проявляется через реализуемые ею функции. «Поэтому, функция современной формы конкуренции – инвестиционное регулирование получения прибыли участниками системы в процессе производства и обмена товарных стоимостей. По мнению Л. Жигуна, состояние конкуренции отражается установлением соотношений между наёмным трудом и инвестированным капиталом. Это говорит о том, что функциональная сущность конкуренции заключается в устранение отклонений от нормального развития экономики.

Таким образом, представители классической и неоклассической экономических школ: А. Смит, Д. Риккардо, Й. Шумпетер, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон, А. Курно, Ф. Эджуорт, Дж. Кейнс, П. Хайне, А. Маршалл, Ф. Хайек, К. Макконелл, С. Брю, М. Эджуорт, Викселль, исследовали содержание конкуренции, её проявления в условиях различных моделей рынка и особенности соответствующих экономических процессов. В зависимости от характера конкуренции обычно различают следующие рынки: рынок совершенной конкуренции, монополистический конкуренции, олигополии и монополии.

Современная теория конкуренции получила своё развитие в последней четверти XX в. благодаря работам М. Портера, А. Стрикленда и А. Томсона, И. Ансоффа, достаточно широко известным в России. В последнее время в отечественной науке появились серьёзные и глубокие исследования конкуренции, выполненные представителями российской экономической школы: Н.К. Моисеевой, А.П. Градовым, Р.А. Фатхудиновым, А.Ю. Юдановым, Г.А. Азоевым, А.П. Челенковым, В.Е. Хруцким.и др. Анализ научных трудов этих авторов показал, что в настоящее время отсутствует общепринятое понятие конкуренции. Вероятно, это объясняется тем, что современная экономическая наука еще не достаточно полно осмыслила данную категорию. Поэтому, на сегодняшний день в научной литературе даются различные определения понятия «конкуренция», которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Определения понятия «конкуренция»

№ п/п	Автор	Содержание понятия
1	Смит А.	Конкуренция как соперничество повышающего цены (при сокращении предложения) и уменьшающего цены (при избытке предложения)
2	Азоев Г.Л.	Конкуренция - это соперничество на каком либо поприще между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели
3	Юданов А.Ю	Рыночная конкуренция – борьба фирм, за ограниченный объём платёжеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка
4	М.Портер	Конкуренция - это динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющий ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные структуры
5	Хайк Ф.А.	Конкуренция – это процесс посредством, которого люди получают и передают знания
6	Завьялов П.С.	Конкуренция – это самый эффективный и дешёвый метод экономического контроля, он стоит обществу минимальных затрат
7	Хайне П.	Конкуренция – стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам
8	Фатхудинов Р.А.	Конкуренция – это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях

Таким образом, понятие «конкуренция» - хотя и в различной интерпретации, всё же определяется как соперничество, состязательность. Выше представленные определения не противоречат друг другу, а наоборот характеризуют установленные рамки экономических исследований, т. е признаки конкуренции.

В условиях ограниченности ресурсов конкуренция может принять форму соперничества лишь в том случае, когда число производителей (продавцов) данного товара

невелико, в результате чего, они зависят друг от друга и остро осознают эту зависимость. Поэтому в условиях конкуренции организация должна стремиться создавать конкурентные преимущества и определять стратегии их реализации.

Научной базой формирования конкурентных преимуществ являются теоретические положения основных концепций, сформировавшиеся в рамках теории конкуренции. Анализ научной литературы в области создания конкурентных преимуществ позволил все уже существующие и вновь возникающие теории в области создания конкурентных преимуществ объединить в три основные концепции: рыночная концепция; ресурсная концепция; институциональная концепция.

*Рыночная концепция* рассматривает в качестве основы конкурентных преимуществ рыночное положение и стратегическое отраслевое положение, выбор стратегии осуществляется в зависимости от особенностей типа рынка и имеющихся в наличии определённых ресурсов. Теоретические положения современной рыночной концепции сформированы на основе следующих теорий: теории абсолютного преимущества А.Смита, теории сравнительного преимущества Д. Рикардо, теории Хершера – Олина, теории Леонтьева. «Анализируя данные теории с позиции выявления источников конкурентных преимуществ, можно сделать вывод о том, что в качестве основных источников конкурентных преимуществ рассматриваются факторы производства, природные ресурсы» [2].

Возникновение новых тенденций в развитии экономики и общества в целом привели к необходимости переосмысления вышерассмотренных теорий к формированию конкурентных преимуществ. Поэтому в рамках данного подхода в 1980 году появляется теория конкурентных преимуществ М.Портера, раскрывающая механизм формирования конкурентных преимуществ в реальных условиях.

*Ресурсная концепция* формирования стратегий рассматривается как альтернатива рыночной концепции формирования стратегий создания конкурентных преимуществ. Данная концепция наиболее соответствует возрастающей тенденции к приоритету фирмы, а не отрасли как основной единицы анализа.

Истоки ресурсной концепции раскрыты в трудах Б. Вернерфельта, Э. Пентроуза, но основные положения более чётко сформированы в работах исследователей Р. Рамелта, Д. Аакера, Р. Амита, Д. Тиса, С. Монтогонери, Р.М. Грант, К.К. Прахалада и Г. Хамела.

Таким образом, ресурсная концепция базируется на утверждении, что рыночное положение организации основывается на уникальном сочетании материальных и нематериальных ресурсов фирмы и управления ими, поэтому в качестве источника конкурентных преимуществ выступает комбинация его оригинальных и трудно копируемых специфических видов ресурсов.

В 2000-х гг. появление и развитие новых организационных форм потребовало другой концепции к созданию конкурентных преимуществ, в которой основную роль играют долгосрочные отношения с потребителями, партнёрства и стратегические альянсы. Сетевой характер организации субъектов в современной экономике приводит к изменениям основ конкуренции в направлении сочетания конкурентных и кооперативных отношений между участниками рынка.

«С позиций институциональной концепции экономический выбор и экономическое поведение субъектов рынка определяются не только задачами получения максимальной прибыли, материальными и нематериальными ресурсами, но и ограничениями, имеющими социальную природу, человеческими нормами, ценностями, традициями и установками. Мотивы человеческого поведения выходят за рамки экономической оптимизации и включают социальную оправданность и ответственность. Соблюдение этих факторов приносит выгоду в форме легитимности, объёма ресурсов, потенциала жизнеспособности и вносит вклад в успех организации» [4].

«Исследования в этой области представлены в работах Ф. Вебстера, Дж. Хандельмана и С.Арнольда» [4]. Но в связи с тем, что исследования институциональных изменений в

социальных нормах и способах мышления продолжают, данный подход находится в развитии.

Таким образом, каждая из вышерассмотренных концепций имеет свои отличительные особенности, теории, которые должны учитываться каждой организацией при создании конкурентных преимуществ.

Но, несмотря на эти отличия, все эти подходы имеют общую черту, которая заключается в том, что основное внимание в подходах концентрируется на создании конкурентных преимуществ и формировании конкурентной стратегии.

Конкурентные преимущества возникают и развиваются там, где существует конкуренция. Взгляды специалистов в области управления на понятие «конкурентное преимущество» представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Определение понятия «конкурентное преимущество»

№ п/п	Автор	Содержание понятия
1	Н.Г. Агеева	Конкурентное преимущество - это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать к себе покупателей. Основой конкурентного преимущества являются уникальные активы предприятия либо особая компетентность в сферах бизнеса
2	М. Портер	Конкурентное преимущество - превосходство, высокая компетентность фирмы в какой-либо области деятельности или в выпуске товара по сравнению с конкурирующими фирмами. Фактором конкурентного преимущества является конкретный компонент внешней или внутренней среды фирмы, по которому она превосходит конкурирующие фирмы. Факторы могут быть тактическими и стратегическими
3	Р.А. Фатхудинов	Конкурентное преимущество - это какая-либо эксклюзивная ценность, которой обладает фирма и которая дает ей превосходство перед конкурентами
4	Т.П. Данько	Конкурентное преимущество - это положительно значимые в качественном отношении линии поведения фирмы, которые по различным параметрам обеспечивают её превосходство над конкурентами
5	Ж.Ж. Ламбен	Конкурентное преимущество - это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определённое превосходство над своими прямыми конкурентами

Исследовав и обобщив взгляды авторов на содержание понятия «конкурентные преимущества» можно сделать вывод, что наиболее приемлемым является следующее понятие:

*«Конкурентное преимущество – это реальная способность фирмы занимать и сохранять лидирующие позиции на рынке по уровню развития технологий, маркетинга, финансов, управлению персоналом, внедрению инноваций, позволяющая фирме побеждать в конкурентной борьбе».* Данное автором определение: раскрывает сущность конкурентных преимуществ, рассматривает конкурентное преимущество как основу эффективной деятельности организации, раскрывает направление формирования конкурентных преимуществ, ориентирует на инновации и комплексное использование всех возможностей организации, затрагивает все сферы деятельности организации, ориентирует деятельность организации на завоевание лидирующих позиций в конкурентной среде.

Исходя из этого, изучение сущности конкурентных преимуществ позволяет определить их роль и место в системе конкурентных отношений.

В системе конкурентных отношений конкуренция является системообразующей категорией, она выступает движущей силой развития и формирования конкурентных отношений. Поэтому звеном оказывающим влияние на протекание процесса конкуренции и реализацию конкурентной стратегии являются конкурентные преимущества. Так как, с одной стороны конкурентные преимущества позволяют выбрать методы и формы конкуренции, а с другой стороны, позволяют выбрать конкурентную стратегию, обеспечивающую прочные позиции в конкурентной борьбе.

Анализ научной литературы, касающейся классификации конкурентных преимуществ

показал, что существует различная классификация конкурентных преимуществ, но при этом каждый автор в представляемую классификацию вносит собственный взгляд в зависимости от целей исследования. Отечественные и зарубежные авторы рассматривают конкурентные преимущества с точки зрения формирования их источников, определения их качественной и количественной характеристик и предложений механизма по формированию и удержанию конкурентных преимуществ.

Б. Карлофф утверждает, что «стратегия подсказывает, на чём предприятие должно концентрировать свои усилия и какие согласованные действия нужно произвести, чтобы добиться существенных конкурентных преимуществ». В условиях возрастания конкуренции практический интерес к конкурентным стратегиям усиливается, поэтому следует признать, что в настоящее время проблемы, связанные с разработкой и реализацией конкурентных стратегий являются актуальными.

Конкурентная стратегия – это концепция управления, связанная с созданием и реализацией конкурентных преимуществ, обеспечивающая прочные позиции на рынке и в конкурентной борьбе. Именно конкурентная стратегия определяет действия, направленные против фирм конкурентов.

Сегодня существуют различные классификации стратегий конкуренции. Систематизация научных взглядов позволила выделить следующие признаки классификации конкурентных стратегий. В зависимости от направления действий: базовые стратегии создания конкурентных преимуществ, доли рынка, размера предприятия.

В зависимости от направления действий в конкурентной борьбе существует три вида конкурентных стратегий: наступательные, оборонительно-наступательные (стратегии стабилизации) и оборонительные (выживания). Самой распространенной моделью классификации базовых (родовых) конкурентных стратегий является теория М.Портера.

М. Портер предложил типологизировать конкурентные стратегии на основе масштаба рынка (широкий, узкий) и вида конкурентного преимущества (издержки или дифференциация). В результате такого подхода американский исследователь М.Портер выделяет базовые стратегии создания конкурентных преимуществ: стратегия лидерство в издержках; стратегия дифференциация и стратегия фокусирования (два вида).

Любая стратегия из группы базовых стратегий раскрывает подход к получению конкурентных преимуществ, и обращает внимание на то, как эти преимущества сохранить в течение длительного периода времени. Каждая стратегия учитывает тип конкурентного преимущества и масштаб стратегической цели. Концепция базовых (родовых) стратегий имеет ряд недостатков: во-первых, противоречие возникает даже из того, что М. Портер, обращает внимание на то, что организация должна следовать одной стратегии; во-вторых, каждая стратегия имеет особые условия реализации, которые необходимо учитывать при выборе конкретной стратегии; в-третьих, в основе данной классификации положены два вида конкурентных преимущества.

Спустя десятилетие А. Томсон и А. Стрикленд предложили свою классификацию стратегий создания конкурентных преимуществ, основанную на базовых стратегиях конкуренции М. Портера. Согласно этой классификации имеется пять конкурентных стратегий: стратегия лидерства на основе низких издержек основана на снижении издержек, стратегия дифференциация, или индивидуализации; стратегия оптимальных издержек (стратегия наилучшей стоимости; сфокусированная стратегия, или стратегия рыночной ниши, основанная на низких издержках, ориентирована на узкий сегмент покупателей, за счёт более низких издержек производства; сфокусированная стратегия, или стратегия рыночной ниши, основанная на дифференциации продукции, ориентирована на узкий сегмент покупателей с определёнными вкусами и требованиями, полное удовлетворение требований покупателей конкретного сегмента.

Анализ данных стратегий позволил выявить ряд недостатков: в основе выбора конкурентной стратегии может лежать несколько конкурентных преимуществ, а не два вида конкурентных преимуществ, которые предлагают авторы; пять стратегий не покрывают всё

поле возможностей; выбор стратегии не может быть ограничен лишь одной стратегий.

Г.Л. Азоев, А.П. Челенков в книге «Конкурентные преимущества фирмы» выделяют пять базовых стратегий формирования конкурентных стратегий: стратегия снижения себестоимости продукции, дифференциация, стратегия сегментирования рынка, стратегия внедрения новшеств, стратегия немедленного реагирования на потребности рынка.

Стратегии создания конкурентных преимуществ, предложенные Г.Л. Азоевым, имеют существенные различия в характере достигаемых конкурентных преимуществ.

Ю.А. Юданов предлагает «биологический» подход к классификации конкурентных стратегий. В биологии теория типов конкурентных стратегий впервые была предложена в 1935 г. Л.Г. Раменским, но не получила признания. Лишь спустя 40 лет была переоткрыта Дж. П. Граймом. Л.Г. Раменский определил типы поведения: «виолент», «пациент», «эксплерент», «коммутант». Автором «зверинных» типов фирм «лис», «мышей», «львов» является всемирно известный швейцарский эксперт Харальд Фризевинкель. Юданов А.Ю. вкладывает экономическое содержание в классификацию Л.Г.Раменского, применяя деление фирм по Х. Фризевинкелю. В соответствии с классификацией предложенной А.Ю. Юдановым выделяют четыре стратегии конкуренции на товарном рынке: виолентная (силовая), пациентная (нишевая), коммутантная (приспособительная), эксплерентная (пионерская). Предложенная классификация конкурентных стратегий имеет преимущества:

- расширяет количество конкурентных преимуществ, которые могут, лежат в основе конкурентных стратегий;

- расширяет количество конкурентных стратегий, которые может использовать организация.

Другим важным критерием, на основе которого могут быть классифицированы конкурентные стратегии, является доля рынка, принадлежащая организации. «Так Ф.Котлер, выделяет четыре типа конкурентной стратегии: стратегия лидера рынка, стратегия «бросающего вызов», стратегия «следующего за лидером», стратегия специалиста (аутсайдер, «нишер»)» [7].

Таким образом, вышерассмотренная классификация конкурентных стратегий раскрывают теоретические положения, лежащие в основе формирования стратегий создания конкурентных преимуществ.

Следовательно, конкурентная стратегия должна определять, как руководство организации должно отреагировать на изменения условий любого типа, как оно будет стремиться решить стратегические проблемы, стоящих перед организацией. Конкурентная стратегия имеет более узкие рамки, она направлена на обеспечение успешной конкуренции и предоставление потребителю высшей ценности.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков, - М.: -2006, - 252с.
2. Ворожбит, О.Ю. Конкурентные преимущества в системе конкурентных отношений организации / О.Ю. Ворожбит, А.А. Зайцева // Экономические науки. – 2008. - №3(40). - С. 258-261.
3. Грант, В.М. Ресурсная концепция конкурентных преимуществ: практические выводы для формирования стратегии [Текст] / В.М. Грант // Вестник СПб Университета. – 2003. - № 8. - вып.3.
4. Портер, М Конкуренция: [Текст] / М.Портер. - Монография М.: Изд-во «Вильямс», 2005. - 608с.
5. Портер, М Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: [Текст]/ М.Портер. - Монография М.: Изд-во «Альпина Бизнес Букс», 2006. - 715с.
6. Фатхутдинов, Р.А Управление конкурентоспособностью организации. [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. - Учебник.- 2-е изд.- М.: Изд-во Эксмо, 2005. - 544с.
7. Философова, Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие для вузов [Текст] / Т.Г. Философова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 256с.

**Бондарева Светлана Руфимовна**  
ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»  
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29  
Технологический институт  
Факультет среднего профессионального образования  
Зав. кафедрой «Менеджмент»  
Тел.: (4862) 55-15-96

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Azoev, G.L. Konkurentnye preimuwestva firmy [Tekst] / G.L. Azoev, A.P. Chelenkov, - M.: -2006, - 252s.
2. Vorozhbit, O.Ju. Konkurentnye preimuwestva v sisteme konkurentnyh otnoshenij organizacii / O.Ju. Vorozhbit, A.A. Zajceva // Jekonomicheskie nauki. – 2008. - №3(40). - S. 258-261.
3. Grant, V.M. Resursnaja koncepcija konkurentnyh preimuwestv: prakticheskie vyvody dlja formirovanija strategii [Tekst] / V.M. Grant // Vestnik SPb Universiteta. – 2003. - № 8. - vyp.3.
4. Porter, M Konkurencija: [Tekst] / M.Porter. - Monografija M.: Izd-vo «Vil'jams», 2005. - 608s.
5. Porter, M Konkurentnoe preimuwestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost': [Tekst]/ M.Porter. - Monografija M.: Izd-vo «Al'pina Biznes Buks», 2006. - 715s.
6. Fathutdinov, R.A Upravlenie konkurentosposobnost'ju organizacii. [Tekst] / R.A. Fathutdinov. - Uchebnik.- 2-e izd.- M.: Izd-vo Jeksmo, 2005. - 544s.
7. Filosofova, T.G. Konkurencija i konkurentosposobnost': uchebnoe posobie dlja vuzov [Tekst] / T.G. Filosofova. - M.: JuNITI-DANA, 2007. – 256s.

**Bondareva Svetlana**  
State University-ESPC  
302020, Orel, Naugorskoe highway, 29  
Institute of Technology  
Faculty of vocational education  
Head. Chair of «Management»  
Tel.: (4862) 55-15-96

Т.В. РОМАНОВА

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

*Рассматриваются вопросы экономической эффективности внедрения программы охраны окружающей среды. Приведена методика по расчету ущербов, причиняемых природной среде производственной деятельностью человека.*

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, природоохранные мероприятия, программа окружающей среды, ущерб окружающей природной среде.

*Questions of economic efficiency of implementing environmental protection programs. The methodology for calculating the damages caused by the natural environment, productive human activity.*

**Key words:** economic efficiency, environmental activities, the program environment, damage to the environment.

К природоохранным мероприятиям относят все виды хозяйственной деятельности, направленные на снижение и ликвидацию отрицательного антропогенного воздействия на окружающую природную среду, сохранение, улучшение и рациональное использование природных ресурсов:

- строительство и эксплуатация очистных и обезвреживающих сооружений и устройств;
- развитие малоотходных и безотходных технологических процессов и производств;
- размещение предприятий и систем транспортных потоков с учетом экологических требований;
- рекультивация земель;
- меры по борьбе с эрозией почв, по охране и воспроизводству флоры и фауны, охране недр и рациональному использованию природных ресурсов.

Экономическая эффективность внедрения программы по охране окружающей среды выразится в сокращении (или предотвращении) ущерба, причиняемого природной среде, территории деятельностью человека вследствие реализации природоохранных мероприятий комплексной программы.

В настоящее время разработан и используется ряд методических материалов по расчету ущерба, причиняемого природной среде производственной деятельностью человека [2].

Ущерб, причиняемый окружающей среде выбросами загрязняющих веществ в атмосферу (согласно вышеуказанной методике укрупненного расчета ущерба с учетом валовых выбросов), для всякого источника выбросов определяют по формуле:

$$Y = \gamma * \sigma * f * M, \quad (1)$$

где  $Y$  - ущерб, наносимый окружающей среде выбросами загрязняющих веществ в атмосферу, руб./год;

$\gamma = 2,4$  руб./усл.т - удельный ущерб, наносимый народному хозяйству выбросом в атмосферу одной условной тонны загрязняющих веществ;

$\sigma$  - безразмерный показатель относительной опасности загрязнения атмосферы над загрязняемой территорией.

Если зона активного загрязнения (ЗАЗ) неоднородна и состоит из территорий различных типов, то:

$$\sigma = \frac{1}{S_{3AZ}} * \sum \sigma_{(i)} * S_{(i)}, \quad (2)$$

где  $S_{343}$  - общая площадь зоны активного загрязнения,  $m^2$ ;

$S_{(i)}$  - площадь однотипной части загрязнения,  $m^2$ ;

$\sigma_{(i)}$  - относительная опасность загрязнения атмосферы над территорией данного типа.

Промышленное загрязнение водного бассейна является результатом сброса в водоемы сточных вод, содержащих вредные вещества.

Для оценки ущерба, наносимого окружающей среде сбросами вредных веществ в водоемы, могут быть использованы прямой и расчетный методы.

Прямой метод ввиду большой трудоемкости не может быть рекомендован для широкого использования.

Наиболее используемой методикой оценки ущерба, наносимого окружающей среде сбросами загрязняющих веществ в водоемы, является также методика, рекомендованная Президиумом Академии наук СССР в 1983 году. Согласно этой методике расчета общая величина ущерба от загрязнения водоема определяется в соответствии с выражением:

$$Y = \gamma * \sigma_k * M, \quad (3)$$

где  $Y$  - ущерб, наносимый окружающей среде сбросами в водоемы вредных веществ, руб./год;

$\gamma$  - удельный ущерб, причиняемый народному хозяйству сбросом в водоемы одной условной тонны загрязняющих веществ,  $\gamma = 400$  руб./усл.т;

$\sigma_k$  - показатель относительной опасности загрязнения водоема или его участка.

$M$  - приведенная масса сбрасываемых в водоемы веществ (усл.т/год) [1].

Экономическая эффективность от внедрения программы выразится в предотвращении (уменьшении) ущерба природной среде вследствие реализации природоохранных мероприятий программы.

$$\Xi \Xi = \frac{ПУ}{ПЗ} = \frac{V_1 - V_2}{C + E_n * K} \quad (4)$$

где  $\Xi \Xi$  - экономическая эффективность программы;

$ПУ$  - предотвращенный ущерб окружающей природной среде вследствие реализации мероприятий программы, который в свою очередь можно представить как величину разности ущербов до внедрения мероприятий программы и после реализации их;

$З$  - затраты на реализацию мероприятий, которые в свою очередь можно представить:

$$З = C + E_n K \quad (5)$$

где  $C$  - эксплуатационные затраты на запланированные мероприятия,

$E_n$  - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$K$  - капитальные затраты на запланированные мероприятия.

Величина экономической эффективности от реализации программы должна включать совокупность всех направлений (разделов), предусмотренных в программе и их взаимовлияние (т.е. комплексную оценку).

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рекус, И.Г. Основы экологии и рационального природопользования: учебное пособие [Текст] / И.Г. Рекус, О.С. Шорина. - М.: Изд-во МГУП, 2006. - 16 с.
2. Садков, В.Г. Методические рекомендации по разработке целевой комплексной программы охраны окружающей среды и рационального природопользования региона и муниципальных образований: Методическое пособие [Текст] / В.Г. Садков, В.И. Зубрицкая. - Орел, 2001. - 82 с.

**Романова Татьяна Владимировна**

Орловская региональная академия государственной службы  
302025 г. Орел, ул. Московское шоссе, д.111, кв. 208  
Специалист по учебно-методической работе  
кафедры «Информатика и информационные технологии в менеджменте»  
Тел.: 43-41-19,89606412130  
E-mail: tanyaorel@bk.ru

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Rekus, I.G. Osnovy jekologii i racional'nogo prirodopol'zovanija: uchebnoe posobie [Tekst] / I.G. Rekus, O.S. Shorina. - M.: Izd-vo MGUP, 2006. - 16 s.
2. Sadkov, V.G. Metodicheskie rekomendacii po razrabotke celevoj kompleksnoj programmy ohrany okruzhajuwej sredy i racional'nogo prirodopol'zovanija regiona i municipal'nyh obrazovanij: Metodicheskoe posobie [Tekst] / V.G. Sadkov, V.I. Zubrickaja. – Orel, 2001. –82 s.

**Romanova Tat'yana**

Oryol Regional Academy of Public Administration  
302025 Orel, str. Moscow highway, 111/208  
Specializes in educational and methodical work  
Department of Informatics and Information Technologies in Management  
Tel.: 43-41-19,89606412130  
E-mail: tanyaorel@bk.ru

Д.Г. ЗАГУЛЯЕВ

## МЕТРИКА РЫНКА ТРУДА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА И МЕСТО В НЕМ НАЕМНОГО РАБОТНИКА

*В статье приводится характеристика рынка труда наёмных работников, выраженная посредством метрики экономического пространства. Определено место наёмного работника в экономическом пространстве рынка труда.*

*Ключевые слова:* метрика экономического пространства, рынок труда, наёмный работник, неравновесная экономическая теория.

*The article describes characteristics of employees' labor market expressed as a metrics of economic space. Location of employee is defined in labor market's economic space.*

*Key words:* metrics of economic space, labor market, employee, non-equilibrium economic theory.

Анализ функционирования открытых экономических систем, в том числе рынков труда, невозможен без определения параметров пространства такого функционирования.

Экономика является сложной, динамической системой, совокупностью мыслящих экономических агентов, которая характеризуется «... своими фазовыми состояниями, переход по которым всё-таки должен подчиняться основным законам природы, в частности, законам термодинамики. Естественно, фазовые состояния предполагают фазовое экономическое пространство, в котором двигается экономика. Очевидно, что если это пространство, то оно должно быть наделено определённой структурой и метрикой. Так, в экономическом пространстве, заданном неравновесной экономической моделью, существует своя метрика, посредством которой реализуются связи между экономическими агентами, или субъектам рынка» [4].

К.В. Садченко считает, что «Определение, формализация пространства имеет важное значение как для эволюции физических, химических, биологических структур, так и экономических структур, так как, прежде всего, как правило, должна быть определена среда (пространство), в которой происходит эволюция структур, а затем уже уравнения, модели, определяющие эволюцию структур в этом пространстве» [1].

Ю.С. Куснер и И.Г. Царев полагают, что «Любое экономическое событие должно происходить в некоем пространстве. Значит, в начале построения ... модели должно быть определено пространство, на котором задана система. С пространством связывают некую систему отсчёта координат (экономических переменных), позволяющих определить положение любой точки относительно начала координат (точки отсчёта)» [3].

В.В. Чекмарёв считает, что «... экономическое пространство существует абсолютно объективно ... экономическое пространство – это абсолютный объект, существующий как система, компонентами которой являются объект как таковой и субъект как таковой. Являясь предельно широкой (общей) категорией, понятие экономического пространства объединяет все категории экономической науки и отражает абсолютность единства мира. Все конкретные объекты имеют ограниченные рамки определённости, следовательно, все конкретные экономические системы могут быть охарактеризованы лишь конечным числом уровней системной организации как вверх (уровни надсистем), так и вниз (уровни подсистем). Понимая экономическое пространство как абсолютный объект с бесконечными рамками определённости, определяем его как абсолютную систему с бесконечным количеством уровней системной организации как вверх, так и вниз» [7].

Существует, однако, и альтернативная точка зрения по данному вопросу, на которую ссылается К.В. Садченко: «...пространство и окружающие структуры тождественны и являются неразделимыми понятиями, одним и тем же объектом. Сами структуры и

представляют собой пространство, а разделение окружающего мира на пространство и эволюционирующие в нём структуры является лишь виртуальным, вспомогательным научным методом наблюдения, анализа этих структур» [1].

Приведенные выше мнения учёных подразумевают, что и рынок труда нуждается в определении и формализации экономического пространства для осуществления успешного управления им.

Рассмотрим отдельные элементы, составляющие, по нашему мнению, экономическое пространство рынка труда наёмных работников, не принимая во внимание, по известным причинам (где есть формальная разница в термине, там есть и содержательная) приведенное выше альтернативное мнение касательно отсутствия необходимости в формализации и определении экономического пространства.

Субъектом любого рынка (или, по аналогии с естественными науками – телом), в том числе и рынка труда, служит наделённый интеллектом (интеллект – ум, рассудок, разум, мыслительная способность человека) [6] и разумом (разум – способность логически и творчески мыслить, высшая степень познавательной деятельности человека, ум, интеллект, в противоположность чувству) [5] человек, выполняющий функцию создания прибыли в экономике посредством реализации через научно-технический прогресс своего интеллекта.

Очевидно, что в экономике труда, как и в экономике в целом, должно существовать понятие траектории, то есть линии, по которой движется тело, если оно рассматривается как материальная точка, а именно «...тело, размерами которого в данных условиях движения можно пренебречь» [2]. Для описания траектории движения тела в различных целях, например, с целью осуществления прогнозирования, контроля и прочих функций управления, необходимо уметь найти положение тела в пространстве в заданный момент времени. В классической механике это составляет основную задачу: «Основной ... задачей механики является определение положения тел в пространстве относительно других тел в любой момент времени. Определить положение тела – означает описать, используя некоторый математический способ, положение всех точек интересующего нас тела относительно выбранной нами точки...» [2].

В экономическом пространстве, как и в физическом, существует множество материальных точек в указанном нами понимании. В определённом смысле они представляют систему. И если в механике «...система материальных точек или тел (механическая система) – мысленно выделенная совокупность материальных точек или тел, которые в общем смысле взаимодействуют как друг с другом, так и с телами, не включёнными в состав этой системы» [2], то в экономике точнее определение: «...система материальных точек или объектов (экономическая система) – статистически выделенная совокупность материальных точек и объектов, которые в общем случае взаимодействуют друг с другом, как и с объектами, не включёнными в состав этой системы» [4]. Не удивительно, что внутри системы взаимодействие точек осуществляется также с объектами, не входящими в систему, поскольку экономические системы являются открытыми, следовательно, их составляющие не могут избежать взаимодействия с внешней средой, кроме случаев, когда взаимодействие системы с внешней средой регулируется субъектом управления.

Дефиницию механики «Свободная механическая система – система, в которой все входящие в неё материальные точки или тела могут занимать произвольные положения в пространстве и иметь произвольные скорости» [2], можно определённым образом трансформировать в определение экономики: «Свободная экономическая система – система, в которой все входящие в неё материальные точки или объекты могут занимать произвольные положения в экономическом пространстве и иметь произвольные темпы (скорости) производства товаров и услуг» [4].

В свете неравновесной экономической теории, для определения местоположения наёмного работника на рынке труда, необходимо ввести отличие между материальной точкой (телом) в физике, характеризующейся одним параметром для определения своего

положения в экономическом пространстве, и объектом в экономике, характеризующимся множеством параметров, включая и те параметры, которые определяют его положение в пространстве. «То есть будь это материальная точка или объект (в физике – тело), они обязательно характеризуются одним параметром, который определяет их положение в экономическом пространстве» [4]. Исходя из этого, любой субъект экономики, в том числе и наёмного работника в нашем случае, можно рассматривать как материальную точку или объект. В обоих случаях его будет характеризовать минимум один параметр, определяющий его положение в пространстве. Но при переходе от материальной точки к объекту, в рассматриваемом случае – наёмному работнику, число параметров увеличивается большим количеством дополнительных параметров, имеющих иное значение – характеристика самого объекта. При этом может измениться и параметр, определяющий положение объекта в пространстве.

Исходя из изложенного выше, в экономике основная задача формулируется так же, как и в механике: определить положение экономического объекта – значит описать положение всех его точек относительно выбранной точки отсчёта.

При этом «Экономические переменные (выделено автором) желательно выбрать так, чтобы они были сравнимы между собой, то есть чтобы для них было возможно определить общую единицу измерения. В этом случае пространство будет метрическим, и в нём можно ввести понятие расстояния и направления, например от начала координат до заданной точки, то есть задать радиус-вектор. Будем считать, что наши координаты явно зависят только от времени и не зависят друг от друга. Представляется самым простым определить в качестве координат  $(q_i, i=1, \dots, n)$  ... пространства  $R^n$  количества благ (активов, товаров) нашей системы, выраженные в неких условных единицах. Положение точки в пространстве задаёт соответствующие количества активов, существующие в системе в данный момент времени. Ясно, что наши координаты могут принимать только положительные значения» [3].

Поскольку «В неравновесной модели экономики мы имеем свои размерности по каждому экономическому объекту – товаропроизводителю» [4], следовательно, представляется возможным определить размерности и по каждому наёмному работнику на рынке труда по следующей схеме:

1. По оси ординат откладывается, как и в физике, длина (размерность первая, руб.). «Но в отличие от физики, длина представляет объём оказанных наёмным работником услуг заказчику за определённый период времени, рассчитывающийся в виде произведения объёмов производства в единицу времени («интенсивностью или скоростью производства [4]») на его продолжительность. То есть на этой оси координат откладываются две физические единицы, представленные в виде произведения - скорость и время – подобно тому, как в физике откладывается пройденное расстояние, равное произведению скорости на время.

2. По оси абсцисс откладываются коэффициенты стоимостной сопоставимости экономических показателей со средневзвешенной ценой (размерность вторая, в долях единицы). Они рассчитываются по каждому наёмному работнику и производимым ими услугам в виде отношения стоимостных масс показателей, рассчитанных в своих размерностях, к стоимостной массе товаров, рассчитанных в средневзвешенных рыночных ценах товаров. При этом ранжирующим показателем является коэффициент себестоимости производства услуг.

3. На третьей оси абсцисс откладываем номера наёмных работников в их ранжированном по величине коэффициента себестоимости оказания услуг ряду (размерность третья, безразмерная величина).

Соответственно, не представляет труда определить местоположение любого наёмного работника в экономическом пространстве – рынке труда – на указанной трехмерной размерности. Для этого необходимо выполнить следующий алгоритм, типичный для общей неравновесной экономической теории [4]:

1. Измерить наличный объём оказанных  $i$ -м наёмным работником услуг в

средневзвешенных рыночных ценах, получив при этом потребительную стоимость (потребительскую ценность).

2. Определить индивидуальную себестоимость оказанных услуг всех видов по данному наёмному работнику.

3. Найти отношение индивидуальной себестоимости указанной совокупности оказанных услуг к его потребительной стоимости, получив коэффициент себестоимости услуг по данному наёмному работнику.

4. Ранжировать полученные коэффициенты себестоимости по всем наёмным работникам.

5. Найти номер интересующего нас наёмного работника в ранжированном ряду.

Таким образом, точку, отображающую наёмного работника на рынке труда (в экономическом пространстве) найдем по номеру ранга в ранжированном ряду по оси абсцисс, длине ранга – объёму оказанных услуг в рублях средневзвешенных рыночных цен за обусловленный период времени по оси ординат и величине ранга – коэффициенту себестоимости на оси аппликат. Таким образом, мы отыскиваем лишь один характеризующий наёмного работника стоимостной показатель – совокупную себестоимость оказанной услуги. Существуют и другие показатели, также характеризующие наёмного работника на рынке труда. Это и потребительная стоимость услуги на рынке труда по данному наёмному работнику и меновая стоимость услуги по наёмному работнику (измеряемая индивидуальными рыночными ценами оказания услуг по данному товаропроизводителю) и производственная стоимость, выраженная в ценах производства (себестоимость плюс нормальная прибыль). Их отношение к ценности товара по наёмному работнику даст величины рангов этих показателей, а их номер будет совпадать с номером найденного выше ранга по себестоимости.

Положение наёмного работника на рынке труда характеризуется и другими стоимостными параметрами, имеющими свою величину. Например, объём ресурсов, затраченных на получение квалификации (время, денежные средства, нематериальные факторы и т.д.). Другими словами, по мнению К.В. Садченко, «Экономическое пространство не может быть полно задано пространством “геометрические координаты-время”. Если понятие времени применимо к экономическим структурам, то понятие обычных геометрических координат  $X, Y, Z$  теряет смысл в экономическом пространстве. Можно определить физическое (геометрическое, географическое) расположение экономической структуры, объекта (например, предприятия), но экономические параметры, показатели, характеризующие эволюцию экономических структур, невозможно определить с помощью геометрических координат» [1]. Следовательно, экономическое пространство должно характеризоваться экономическими параметрами и временем  $t$ .

Единицы измерения на осях координат различаются между собой. Номера наёмных работников представляют собой возрастающий дискретный ряд целых положительных натуральных чисел. Показатели по оси ординат – непрерывные величины, измеряемые в рублях средневзвешенных цен. По оси аппликат – «величины стоимостных показателей, приведенных к рублю средневзвешенных цен и представляющие его доли» [4].

Рынок труда, заданный указанной метрикой, располагается лишь в первом квадранте декартовой системы прямоугольных координат. По оси абсцисс оно ограничено нулём (началом координат) и последним номером  $M$  совокупности товаропроизводителей. Данное экономическое пространство (рынок труда) постоянно передвигается за фазовыми состояниями рынка труда, изменяется начало координат, «которое всегда совпадает с нулевым отчислением номеров» [4] наёмных работников. Причина данного передвижения – «уход из профессии» одних и «приход в профессию» других наёмных работников.

В силу того, что «Изменяется экономическое пространство неравновесной модели экономики и в направлении оси ординат, поскольку объёмы производства товаров, их ассортимент не бывают постоянным. Соответственно, экономика пульсирует и в этом направлении, но, как правило, в общем случае, в расширяющемся отношении» [4, с. 366],

рынок труда изменяется также по оси ординат, так как объёмы оказанных наёмными работниками услуг, их ассортимент не бывают постоянными во времени.

По оси абсцисс также имеет место изменение величины показателей. «Однако они носят колебательный характер вокруг заданной единицы – рубля средневзвешенных рыночных цен, который в данном случае выступает константой в пределах обусловленного экономического пространства» [4], то есть рынка труда наёмных работников.

Подтверждение того, что рынок труда, как экономическое пространство, постоянно передвигается за фазовыми состояниями рынка труда находим в следующей цитате: «Если количества благ неизменны, то точка неподвижна (система покоится, однако это расстояние неинтересно для анализа). Если количества благ начинают изменяться, то система приходит в движение. В этом случае мы должны учесть скорость и направление движения системы, вводя с этой целью дополнительные координаты ( $q'_i, i=1, \dots, n$ ), количества благ (активов, товаров) нашей системы, которые производятся и потребляются в системе за определённый промежуток времени (единицу времени). Тем самым мы вводим в качестве дополнительных координат производные от количества блага по времени, которые дают скорость изменения благ в системе» [3].

На рисунке представлена неравновесная модель рынка труда в трёхмерном пространстве.

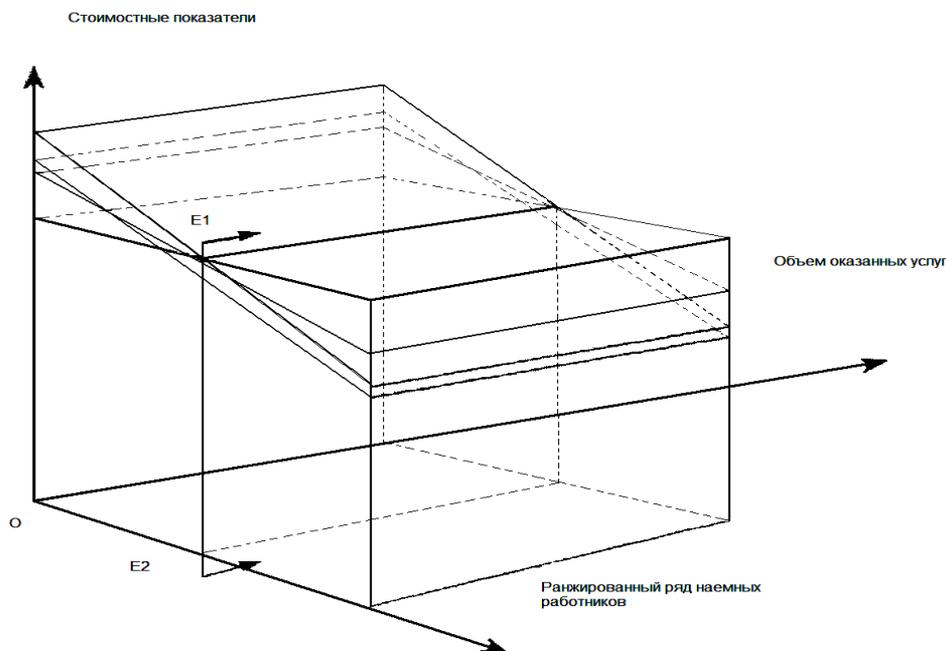


Рисунок 1 – Неравновесная модель рынка труда в трёхмерном пространстве (разрез  $E_1E_2$  – плоскость формирования двумерной равновесной модели)

Из отмеченного выше видно, что рынок труда, как и любое экономическое пространство, постоянно эволюционирует в пространстве своих состояний вслед за фазовыми состояниями экономики. Эти фазовые состояния создают фазовые траектории, заданные множеством характеризующих экономику показателей. В литературе встречаются следующие понимания фазовых состояний и фазовых пространств: «Множество возможных фазовых траекторий составляют фазовый портрет развития экономической системы, экономики в пространстве своих состояний. Определить оптимальную траекторию развития в фазовом портрете – важнейшая задача прогностики» [4]. «Пространство  $R^{2n}$  координат ( $q_i, q'_i$ ) называется фазовым пространством. Выбранные значения координат полностью определяют состояние системы или точку в пространстве, называемую изображающей точкой. Движение системы (её изображающей точки) в пространстве описывается фазовой траекторией – геометрическим местом точек, где система побывала во время своего

движения. Не следует путать фазовую траекторию с интегральной кривой, описываемой точкой  $(t, q_i, q'_i)$  в пространстве  $R^{2n+1}$ . Траектории пространства  $R^n$  могут пересекаться, так как в заданной точке система может иметь разные скорости и её состояние определено не полностью. Фазовые траектории никогда не пересекаются, так как в каждой точке состояние системы определено однозначно и, следовательно, однозначно задано дальнейшее движение. Таким образом, не требуется задания никаких производных более высокого (чем нулевой и первый) порядка, например  $q_i, q'_i$ , для полного описания движения системы. Этот нетривиальный факт является законом природы. Когда координаты полностью определяют систему (полностью описывают именно те характеристики системы, которые важны для нас), то говорят, что выбранные координаты существенны» [3]. «Наиболее понятным для нас является 4-мерное пространство «координаты-время», в котором мы обладаем способностью видеть и создавать геометрические объекты, однако для описания нелинейных структур, процессов необходимо введение относительно абстрактных вспомогательных пространств, например, фазового пространства, широко применяемого для описания реальных физических процессов. Абстрактные пространства, в частности, фазовое пространство, приводят к конкретным реальным результатам. Фазовое пространство задаётся посредством обобщённых координат  $q_1 \dots q_n$  (для краткости обозначается как  $q$ ) соответствующих им обобщённых импульсов  $p_1 \dots p_n$  (кратко  $p$ ) и времени  $t$ , что позволяет ввести функцию фазовой плотности распределения, характеризующей, например, плотность частиц в плазме, плотность распределения молекул газа и т.д.

В применении к экономическим процессам возникает вопрос, что понимать под обобщёнными координатами в экономическом пространстве. В качестве экономической обобщённой координаты можно выбрать определённую универсальную экономическую переменную, допустим, доход. Разработанный В.Ф. Тугановым в физике плазмы регулярный метод нахождения функции распределения может быть применен для описания экономических процессов, объяснения природы и причин существования степенных законов в экономических и других процессах, что позволяет не только прогнозировать эти процессы, но и эффективно управлять ими, существенно повышая, например, темпы роста экономики в целом и время жизни отдельных экономических субъектов [1].

В свете неравновесной экономической теории, на рынке труда ценность трудовой услуги (потребительная стоимость), измеряемая средневзвешенными рыночными ценами, выступает в качестве реальной субстанции, с помощью которой сопоставляются все стоимостные показатели по наёмным работникам и производимыми ими услугам. Каждый наёмный работник может построить свои стоимостные характеристики и определить свое место в экономическом пространстве по отношению этой субстанции. Другими словами, ценность услуги труда – это её «...сущность, представленная общим измерителем – средневзвешенными рыночными ценами, формула отыскания которых выступает в данном случае формальным способом задания метрики экономического пространства. Посредством этой сущности все товары (и товаропроизводители) взаимосвязываются и взаимоувязываются в экономическом пространстве. Таким образом, эта сущность определяет конкретное строго взаимосвязанное с другими товарами (и товаропроизводителями) место данного товара (и данного товаропроизводителя) в их совокупности [4].

Рубль средневзвешенной цены трудовой услуги выступает на рынке труда всеобщим стоимостным измерителем, поскольку с ней соотносятся рубли и других цен и стоимостей. Например, индивидуальной рыночной цены трудовой услуги, себестоимости оказания трудовой услуги и прочих. Рубль средневзвешенной рыночной цены трудовой услуги является постоянной величиной, с которой соизмеряются и взвешиваются весами все другие экономические параметры. Можно сказать, что ценностное содержания данной трудовой услуги равно такому-то числу, измеренному в средневзвешенных ценах, рыночная оценка – другому, измеренному индивидуальными рыночными ценами, производственная стоимость – третьему (измеренному индивидуальной ценой производства), себестоимость – четвёртому, измеренному удельной себестоимостью.

Важнейшим элементом экономического пространства рынка труда наёмных работников является система отсчёта: «Для описания положения тела ... в пространстве относительно других тел в любой момент времени служит система отсчёта. Система отсчёта включает в себя:

1. Тело отсчёта с выбранной на нём точкой отсчёта. (Тело отсчёта – тело, относительно которого мы описываем положение интересующих нас тел).

2. Систему координат, связанную с точкой отсчёта. (Выбор системы координат определяется условиями конкретной задачи).

3. Часы. Под часами понимается какой-либо периодический процесс, который может быть использован для отсчёта времени).

Указывая конкретный момент времени, соответствующий интересующему нас положению движущегося тела, мы тем самым выделяем это положение из всех положений тела» [2].

На рынке труда как неравновесном экономическом пространстве, в качестве тела отсчёта выступает нулевая исходная точка отсчёта номеров наёмных работников на осях координат. Положение наёмного работника, аналогично положению материальной точки в физике, определяется тремя координатами: номером, длиной и шириной его ранга, в качестве которого выступает коэффициент себестоимости оказания трудовых услуг по данному наёмному работнику. Последний параметр рассчитывается отношением совокупной себестоимости оказываемых услуг по данному наёмному работнику к их ценности, измеряемой средневзвешенными рыночными ценами. Часами в экономике служит время, в течение которого оказывается услуга.

Все остальные индивидуальные хозяйственные показатели наёмного работника являются производными от собственной величины в ранговой плоскости и длины ранга наёмного работника, которая определяется ценностным содержанием трудовых услуг данного наёмного работника.

Вся совокупность наёмных работников на рынке труда является экономической системой, подобно механической системе в физике: «система, в которой все входящие в нее материальные точки или тела могут занимать произвольные положения и иметь произвольные скорости» [2].

Положение наёмного работника на рынке труда определяется следующими параметрами:

$$R_i = \{i, L_i, k_i\}, \quad (1)$$

где  $R_i$  – ранг (местоположение)  $i$ -го наёмного работника на рынке труда;

$i$  – номер ранга;

$L_i$  – длина ранга, объём оказания услуг наёмным работником в стоимостном выражении;

$k_i$  – величина ранга (коэффициент себестоимости оказания услуги наёмным работником в расчёте на один рубль ценности услуги).

Ценность услуги – стоимостная величина объёма оказания услуги, измеренная в среднерыночных ценах).

Поскольку положение физической точки в пространстве можно описать с помощью радиуса-вектора, в неравновесной экономике это можно осуществить для сравнения положения наёмных работников на рынке труда, а также для определения их перемещения. Несмотря на то, что величина радиус-вектора будет измеряться в рублях, такое описание будет носить в определённой степени условный характер в отношении наёмных работников с точки зрения общепринятых в экономической теории представлений.

В рамках неравновесной модели анализа рынка труда представляется более удобным обойтись одной величиной – объёмом оказанных услуг в стоимостном выражении, «с которой все остальные экономические показатели связываются с помощью довольно просто выводимых коэффициентов сопоставимости» [4].

«Очевидно, что, как и в физическом пространстве, в экономике существуют понятия «путь», «перемещение», «единица пути», «единица перемещения» и др.» [4]. При этом, «путь», проходимый экономическим объектом (наёмным работником) – это объём оказанных услуг, который рассчитывается произведением объёма оказанных услуг в единицу времени на время, в течение которого такие услуги оказывались: в неравновесной экономике измеряется в «рублях средневзвешенной рыночной цены».

Перемещение при неравновесном анализе рынка труда рассчитывается путём нахождения радиус-векторов, описывающих положение наёмного работника на рынке труда. Единицей перемещения на неравновесном рынке труда также является рубль средневзвешенной рыночной цены, который для всех наёмных работников в нём абсолютно одинаков, то есть носит константный характер.

Наёмный работник на неравновесном рынке труда также описывается «экономической скоростью, ускорением» [4] и т.п. Валовой объём оказания услуг в единицу времени – это и есть «экономическая скорость»  $V_3$  наёмного работника в неравновесном анализе рынка труда, а прирост (годового) объёма оказания услуг за ту же единицу времени – экономическое ускорение  $a_3$ . То есть:

$$V_3 = l / \Delta t, \quad (2)$$

где  $l$  – объём оказанных услуг;  $\Delta t$  – время.

$$A_3 = \Delta V_3 / \Delta t, \quad (3)$$

где  $\Delta V$  – прирост объёма оказанных услуг.

Таким образом, в рамках неравновесного анализа рынка труда наёмных работников, осуществляемого в соответствии с принципами общего неравновесного анализа экономического пространства, возможно решение важной задачи: определение положения наёмного работника на рынке труда.

Значимость разработки метрического пространства рынка труда заключается в следующем.

Для управляющих рынком труда наёмных работников структур, владеющих данной методикой:

Во-первых, унификация экономики с целью достижения её прозрачности и удобства проведения расчётов всех уровней.

Во-вторых, возможность создания базы данных на уровне системы управления (рынок труда наёмных работников города, субъекта федерации, страны), в которой все наёмные работники могут быть представлены в сопоставимых показателях.

В-третьих, упрощение управления системой путём мгновенной «идентификации и анализа состояния» [4] любого наёмного работника или их группы на рынке труда.

Для наёмного работника, владеющего данной методикой:

Во-первых, определение своего места на данном временном отрезке на рынке труда.

Во-вторых, определение места любого наёмного работника на рынке труда с целью более успешного продвижения своих услуг.

В-третьих, управление собственным будущим с целью вписывания своих стоимостных параметров на конкретном рынке труда и занятия ниши при оказании трудовых услуг работодателю.

В-четвёртых, определение факторов, влияющих на размер оплаты труда наёмных работников.

Эволюция взглядов на формирование фазового пространства экономики в экономической теории на сегодняшний день может быть представлена следующими периодами:

«1. примерного интуитивного описания пропорций товара и рынка в статике двухмерного пространства в основном логическими средствами (меркантилизм, физиократия, классическая политэкономия);

2. примерного интуитивного описания динамики двухмерного пространства с использованием статистических методов формализации (маржинализм, неоклассическая теория);

3. точного детерминированного описания статики трёхмерного экономического пространства формальными методами (неравновесная экономическая теория);

4. точного детерминированного описания дифференцированной динамики трёхмерного пространства. В этот период будут созданы сложные формализованные модели дифференцированного развития экономики разного уровня в зависимости от параметров отдельных экономических субъектов (общая теоретическая экономика» [4].

5. использование ситуационно-импульсного метода управления открытыми неравновесными экономическими системами, представляющим собой формализованный алгоритм управления данным типом экономических систем, по природе своей меняющихся во времени непредсказуемым образом под воздействием внешней среды в силу квантовой природы экономики.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Законы экономической эволюции [Текст] / К.В. Садченко. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 272 с.
2. Костко, О.К. Универсальный справочник по физике [Текст] / О.К. Костко. – М.: Лист Нью, Вече, 2002. – 480 с.
3. Куснер, Ю.С. Принципы движения экономической системы [Текст] / Ю.С. Куснер, И.Г. Царев. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2008. – 200 с.
4. Нусратуллин, В.К. Неравновесная экономика. 2-е изд., доп. [Текст] / В.К. Нусратуллин. – М.: Компания Спутник+, 2006. – 482 с.
5. Ожегов, С.И. Словарь русского языка. Изд. 10-е. [Текст] / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – 846 с.
6. Современный словарь иностранных слов. [Текст] – СПб.: Дуэт, 1994. – 752 с.
7. Экономическая теория в XXI веке – 3(10): Проблемы пореформенной экономики [Текст] / Под ред. Ю.М. Осипова, В.С. Сизова, Е.С. Зотовой. – М.: Экономистъ, 2005. – 384 с.

**Загуляев Денис Георгиевич**

Воткинский филиал Ижевского государственного технического университета  
427433, УР, г. Воткинск, ул. П. Шувалова, 1а

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и организация производства»

Тел.: 8 (912) 447-29-28

E-mail: dd1975@mail.ru

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Zakony jekonomicheskoy jevoljucii [Tekst] / K.V. Sadchenko. – M.: Delo i Servis, 2007. – 272 s.
2. Kostko, O.K. Universal'nyj spravocnik po fizike [Tekst] / O.K. Kostko. – M.: List N'ju, Veche, 2002. – 480 s.
3. Kusner, Ju.S. Principy dvizhenija jekonomicheskoy sistemy [Tekst] / Ju.S. Kusner, I.G. Carev. – M.: FIZMATLIT, 2008. – 200 s.
4. Nusratullin, V.K. Neravnovesnaja jekonomika. 2-e izd., dop. [Tekst] / V.K. Nusratullin. – M.: Kompanija Sputnik+, 2006. – 482 s.
5. Ozhegov, S.I. Slovar' russkogo jazyka. Izd. 10-e. [Tekst] / Pod red. N.Ju. Shvedovoj. – M.: Sovetskaja jenciklopedija, 1973. – 846 s.
6. Sovremennyj slovar' inostrannyh slov. [Tekst] – SPb.: Dujet, 1994. – 752 s.
7. Jekonomicheskaja teorija v XXI veke – 3(10): Problemy poreformennoj jekonomiki [Tekst] / Pod red. Ju.M. Osipova, V.S. Sizova, E.S. Zotovoj. – M.: Jekonomist#, 2005. – 384 s.

**Zaguljaev Denis**

Votkinsky Branch of Izhevsk State Technical University

427433, Votkinsk, str. P. Shuvalov, 1a

Ph.D. in Economics, associate professor of Economics and Production Organization

Tel.: 8 (912) 447-29-28

E-mail: dd1975@mail.ru

Е.А. ГЛУХОВА

## МЕСТО И СТРАТЕГИИ ПРИМЕНЕНИЯ РЕКЛАМЫ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Учитывая цели и задачи промышленной рекламы, рассматриваются ее специфика и особенности и предлагаются стратегии использования рекламы в системе маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия – классическая и целевая, позволяющие увеличить уровень продаж компании, анализируются их достоинства и недостатки.*

**Ключевые слова:** промышленная реклама, маркетинговые коммуникации промышленных предприятий, классификации маркетинговых коммуникаций, стратегии в рекламе

*In accordance with b2b-company advertising objectives and tasks, b2b-advertising specific traits and characteristics are observed, classical and objective-approached strategies of b2b-advertising use in the marketing communications system are suggested allowing enhancing sales, their advantages and disadvantages are analyzed.*

**Key words:** b2b-advertising, b2b-marcom, marcom classification, b2b-advertising strategies

Выбор наиболее эффективной коммуникационной стратегии b2b-компании – это одна из важнейших задач маркетинга. Причины сложности решения данной задачи – специфика b2b-компаний, большое количество каналов распространения и появление новых инструментов, обеспечивающих доступ к целевым аудиториям.

Как известно, коммуникация на промышленном рынке представляет собой передачу сообщения от промышленной компании (отправителя) к компаниям-закупщикам (покупателям) посредством канала распространения с или без обратной связи.

Для начала рассмотрим виды b2b-маркетинговых коммуникаций, далее определим роль b2b-рекламы и предложим две возможные стратегии использования рекламы в системе маркетинговых коммуникаций на промышленном предприятии.

Существует множество подходов к классификации b2b-коммуникаций. Четкая классификация позволяет подобрать схожие коммуникационные инструменты для различных целевых групп и подобрать соответствующий коммуникационный микс для индивидуального случая.

Согласно Карлу Хеллману (2005), b2b-коммуникации можно условно разделить на ценовые и неценовые. Если b2b-товар или услуга обладает специфичными чертами, намного превосходит аналогичные товары конкурентов, то при разработке коммуникационной стратегии лучше продемонстрировать товар в работе, сделать упор на дегустации товара, раздаче бесплатных образцов, т.е. неценовых коммуникациях. Раздачу образцов технически сложной продукции следует подкрепить консультациями, технической поддержкой и обучением пользователей. Если же b2b-товар или услуга не обладают особыми чертами, выделяющими его среди прочих аналогов, то в данном случае Хеллман рекомендует использование «ценовых коммуникаций», т.е. стимулирования сбыта. Недостатками ценовых коммуникаций является их высокая стоимость; формирование стереотипа завышенной доскидочной цены товара; сложность выявления того, что является препятствием к совершению покупки; нежелание покупателей приобретать товары по полной стоимости. Хеллман также приводит сравнительный расчёт прибыли, полученной от реализации продукции по полной цене, и прибыли, полученной от реализации продукции с 10-%-ной скидкой. В результате расчетов следует вывод, что 10-%-ная скидка снижает чистую прибыль компании вдвое.

Уэбстер (2005) делит b2b-коммуникации на две группы: личные и безличные. К личным относятся выставки и личные продажи, к безличным – реклама, директ-мейл,

стимулирование сбыта и связи с общественностью (рисунок 1).

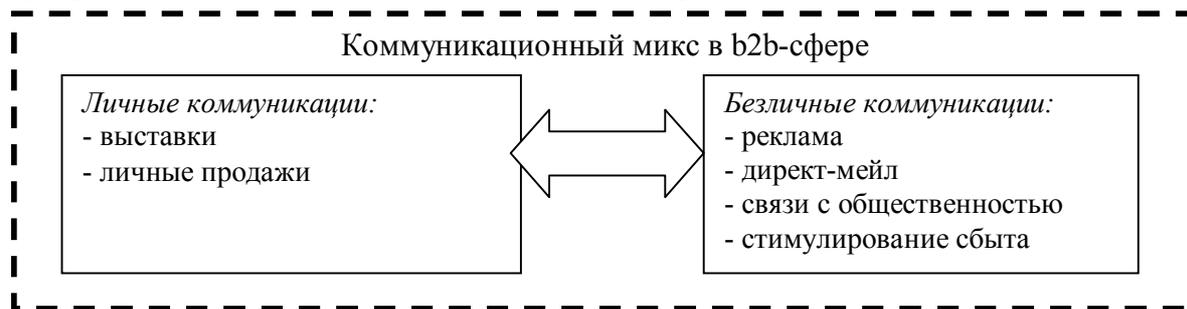


Рисунок 1 - Классификация b2b-коммуникаций по Уэбстеру

Данный подход еще больше развивает Кирхгеорг (2010), выделяющий, помимо личных и безличных (по Кирхгеоргу – «живых» и «традиционных») виртуальные коммуникации (таблица 1). Живые коммуникации включают в себя показы, выставки, презентации. Эта форма коммуникации характеризуется личной встречей, соответственно, эмоциональным вовлечением. В этом контексте, межличностные коммуникации между компанией и целевой аудиторией отличаются высокой степенью запоминаемости. Виртуальные коммуникации осуществляются через Интернет, соответственно, характеризуются быстротой. Инструменты традиционной коммуникации также имеют свои отличия. Эта форма использует различные каналы передачи для донесения информации до своей целевой аудитории.

Таблица 1 – Черты традиционных, живых и виртуальных коммуникаций

	Традиционные коммуникации	Живые коммуникации	Виртуальные коммуникации
Охват	+++	+	+++
Единство времени	+	+++	0
Единство места	+	+++	+
Интенсивность контакта	+	+++	+
Личный контакт	+	+++	+
Быстрый отклик	+	+++	++
Оценка среды	+	+++	+
Цена одного контакта	++	++	+
Взаимодействие	+	+++	+++
Эмоциональность	++	+++	+
0 - очень слабая, + - слабая, ++ - сильная, +++ - очень сильная			

Необходимо отметить, что наряду с термином «коммуникационные виды» в литературе часто встречается термин «формы коммуникаций». Разница между формой и видом, на наш взгляд, заключается в том, что вид – это классификационная единица, форма представляет собой систему организации чего-либо, при этом содержание сохраняется, например, форма коммуникации может быть личной или безличной, а вид – стимулирование сбыта, директ-мейл и пр.

Отдельное место среди маркетинговых коммуникаций промышленного предприятия занимает реклама. Существует несколько подходов к определению b2b рекламы. В литературе также встречаются термин «промышленная реклама» и «деловая реклама».

Согласно Уэллсу, Бернету и Мориарти, деловая реклама – это «реклама, направленная на участников бизнеса, которые торгуют или используют изделия, применяемые в процессе производства» [9], далее в исследовании вышеуказанных авторов деловая реклама подразделяется на промышленную, сельскохозяйственную, государственную, «рекламу на специалистов» и «рекламу для торговли», соответственно, промышленная реклама

отличается направленностью на компании – закупщиков.

Татум в своем определении промышленной рекламы подчеркивает ее стратегический характер и направленность на завоевание внимания потенциальных клиентов – компаний и убеждение их приобрести товары и услуги компании.

На наш взгляд, промышленная реклама характеризуется направленностью на реальных и потенциальных клиентов, включает информирование о компании и призыв к дальнейшему действию с целью создания благоприятного образа компании и увеличения прибыли. Конечная цель маркетинговых коммуникаций b2b-компаний – донести обращение до ЦА. На наш взгляд, под целью следует понимать назначение рекламной деятельности, то, что она должна достичь в конечном итоге, под задачами – конкретные шаги и промежуточные этапы, ведущие к достижению этой цели.

Уэбстер не выделяет отдельно цели рекламы, а дает определение цели маркетинговых коммуникаций в общем: «Цель маркетинговой коммуникации – сделать потенциального покупателя, совершенно не осведомленного о продукте, клиентом компании» [6].

Гари и Котлер под целью рекламы понимают «конкретную задачу по информированию целевой аудитории на протяжении определенного времени» [3].

Уэллс, Бернет и Мориарти отмечают, что функция деловой рекламы – стимулирование и поддержка сбыта компании, следовательно, основная цель – улучшение осведомленности о компании, а задачами следует считать увеличение продаж и поддержку торгово-розничных предприятий. Не менее важной задачей является построение репутации компании.

Мудров под целью промышленной рекламы понимает «получение запросов на машины и оборудование, налаживание сотрудничества в области кредитно-финансовых отношений» [5].

Бернардская приводит классификацию целей рекламы. Согласно Бернардской, цели рекламы в общем, а b2b-рекламы в частности, подразделяются на экономические и коммуникативные. Экономические цели могут быть измерены в абсолютных единицах (например, увеличение продаж до определенного уровня), коммуникативные цели сложнее поддаются измерению и оценке эффективности, поскольку они косвенно влияют на изменение уровня продаж компании.

К экономическим целям можно отнести: увеличение рыночной доли b2b-компания; увеличение прибыли; формирование спроса на товар или услугу; проведение стимулирующих действий; сокращение сроков вывода на рынок товара-новинки; создание и поддержание бренда b2b-компания.

К коммуникативным целям относятся: информирование покупателей о товарах и услугах компании и улучшение и создание благоприятного имиджа b2b-компания.

На наш взгляд, под целью b2b-рекламы следует понимать повышение уровня знания компании, ее товаров и услуг потенциальными и реальными клиентами, направленное на рост продаж и расширение рыночной доли. B2b-реклама является первичным этапом, знакомством клиентов с компанией. От того, насколько грамотно продумана b2b-реклама, четко сформулирована ее цель и конкретные задачи, зависит, будет ли продолжение этого знакомства или нет, принесет ли оно прибыль компании, в каком горизонте, и как будет развиваться компания в дальнейшем. Инвестирование в b2b-рекламу обладает достаточно невысоким уровнем риска и достаточно прибыльно. При этом результаты b2b-рекламы можно увидеть уже через несколько недель или месяцев. Тщательно спланированная b2b-реклама в разы превышает вложенные в нее финансовые средства. Однако b2b-реклама остается неизведанной областью для исполнителей. Эта тема пока не так хорошо освещена и изучена, как реклама в b2c-секторе. Применение методик b2c рекламной деятельности не всегда подходит для b2b-рынков. Многие специалисты считают такой подход ошибочным и убыточным для компаний. Промышленная реклама отличается от потребительской во многих аспектах. Самое главное отличие состоит в том, что b2c-реклама, как правило, должна иметь максимально широкий охват, чтобы донести обращение до масс, в то время

как b2b-реклама должна быть направлена на узкий и очень важный для компании сегмент покупателей. Это значительно влияет на выбор рекламных носителей, принятие решения о частоте и охвате и прочее. Тогда как потребительская реклама должна, в первую очередь, соответствовать четырем критериям – запоминаемости, распознаваемости, узнаваемости и читабельности, промышленная реклама должна быть информационно насыщенной и предоставить максимально полную информацию о товаре. Поэтому b2b-рекламное агентство должно знать не только рекламный процесс, но и понимать тонкости и специфику бизнеса клиента.

Потребительская реклама разрабатывается для достаточно простых продуктов, b2b-реклама разрабатывается для технически сложных товаров с высокой степенью вовлеченности в покупку. Это отражается на содержании и форме рекламного обращения. Потребительская реклама проектируется с целью привлечь покупателей в магазин купить конкретный товар, промышленная реклама строит фундамент для дальнейшей работы с клиентами, мостик к осуществлению продаж. Соответственно, принятие решения о b2b-рекламе должно находиться в четкой координации с отделом продаж, также как содержание и размещение рекламы. Основная особенность промышленных товаров состоит в следующем подходе: b2b-товары не продаются, они целенаправленно покупаются. Стимулирование сбыта может способствовать сбыту потребительской продукции, но стимулирование сбыта не имеет такого решающего значения на промышленных рынках, хотя, безусловно, играет определенную роль. Еще одной значимой особенностью промышленной рекламы является то, что она не вызывает раздражения со стороны непосредственных потребителей рекламы, как правило, такая реклама интересна своим потребителям, поскольку она может содержать информацию о товарах-новинках, о технических улучшениях товаров, то есть о том, как улучшить работу компании-закупщика. Закупщики предпочитают потратить время на прочтение специализированного журнала, чем общаться с представителем компании, если план закупок пока не четко определен.

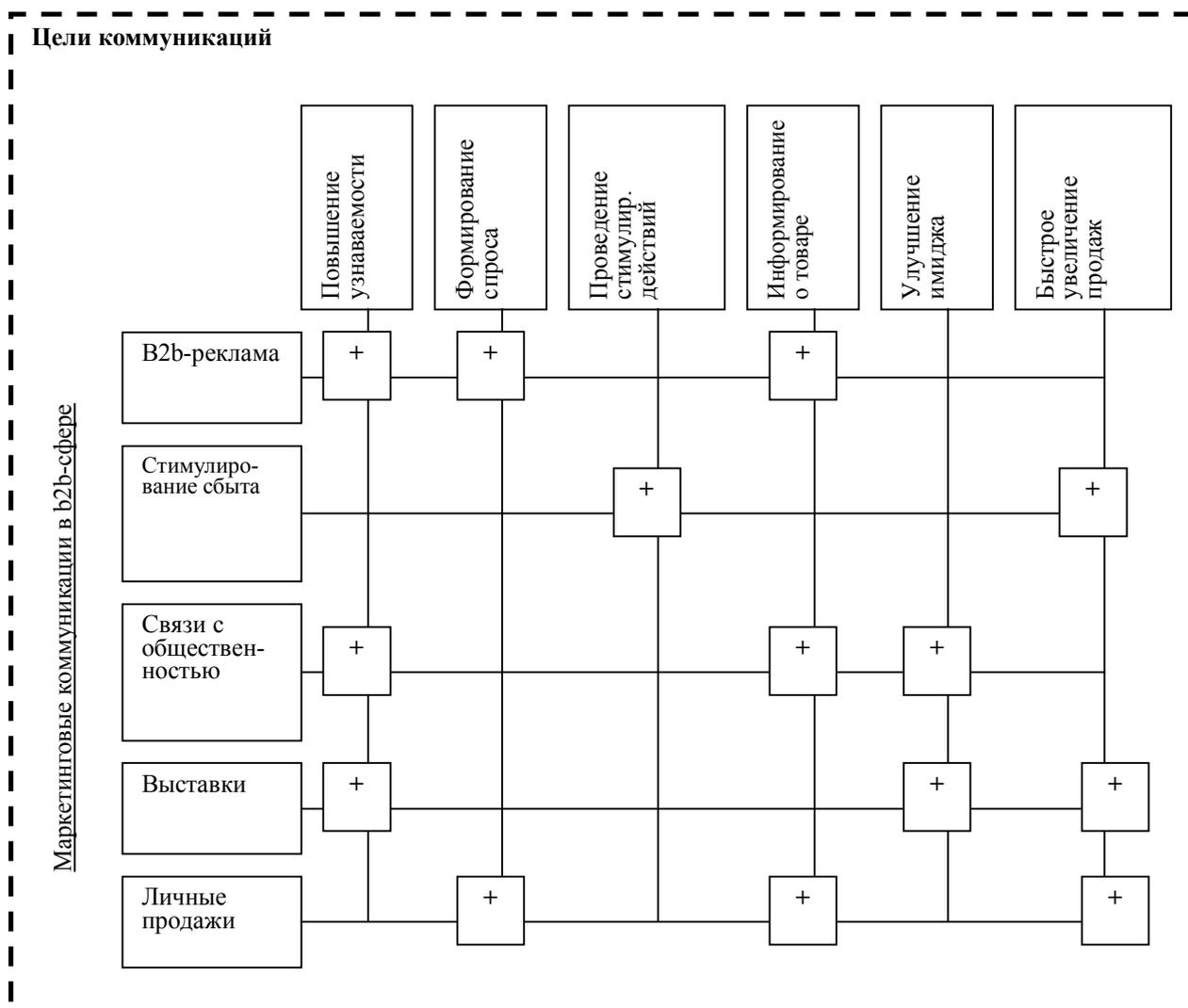
При выборе конкретных видов маркетинговых коммуникаций и определении роли рекламы в системе продвижения продукции b2b-компании можно использовать два подхода: классический и целевой.

Рассмотрим первый подход. Классический подход (рассматривается в работах Миннетта, Уэбстера, Ронкиста) выбора маркетинговых коммуникаций предполагает при разработке системы продвижения b2b-компании сначала сделать акцент на b2b-рекламе (информирование о компании), на последующем этапе подключить личные продажи и стимулирование сбыта.

На первом этапе, реклама, например, в СМИ, в Интернете, просматривается всеми участниками покупки, менеджер по продажам навещает одного представителя компании один или два раза. Так как одна из задач рекламы – передать информацию, менеджеры по продажам, как правило, продают не на каждой встрече, они напоминают о компании, поясняют, если возникают вопросы. Покупка происходит, как правило, при каждом десятом контакте. Это чрезвычайно дорого обходится компании, но данные вложения окупятся впоследствии. Закупщик покупает тогда, когда он готов совершить покупку, менеджер по продажам может лишь на доли процента повлиять на это решение. При тщательно спланированной рекламной кампании обращение доносится практически до всех реальных и потенциальных клиентов в b2b-секторе. Также обращение доносится до всех участников закупочного центра, а менеджер по продажам сможет провести переговоры с одним или двумя участниками. Часть компаний, получивших рекламное обращение, находятся в активном поиске поставщика, они чрезвычайно восприимчивы к информации. Компания получает несколько запросов от заинтересованных в продукции клиентов, и после этого необходимо подключать менеджеров по продажам, визиты которых будут приносить прибыль компании. Достоинством подхода является его универсальность для различных секторов b2b-сферы, простота использования, недостатком – отсутствие учета специфики и задач конкретной компании.

Второй – целевой подход – подразумевает постановку целей продвижения, далее необходимо выбрать наиболее соответствующий микс маркетинговых коммуникаций для конкретной цели.

Исходя из различий тех или иных видов маркетинговых коммуникаций и их соответствия различным целям продвижения b2b-компаний, можно представить следующую матричную структуру (рисунок 2).



*Рисунок 2 - Матричная структура выбора маркетинговых коммуникаций промышленных предприятий в зависимости от поставленных целей (предложено автором статьи)*

Данная матричная структура позволяет подобрать набор коммуникационных инструментов при реализации определенной цели b2b-компания. Достоинством данного подхода является учет целей и задач конкретной b2b-компания, недостатком – относительная сложность применения.

Обе стратегии могут быть применены различными b2b-компаниями. Однако необходимо учитывать специфику бизнеса и вносить своевременные коррективы.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абчук, В.А. Менеджмент: учебник [Текст] / В.А. Абчук. – СПб.: Издательство «Союз», 2002. – 463 с. – (Серия «Высшая школа»).
2. Бернадская, Ю.С. и др. Основы рекламы [Текст] / Ю.С. Бернадская. – М.: Наука, 2005.
3. Гари А. Введение в маркетинг [Текст] / Гари А., Котелр Ф., 8-е изд.: пер с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 832 с.: ил. – Парал.тит.англ.
4. Миннетт, Стив. Маркетинг b2b и промышленный брендинг: пер. с англ. [Текст] / С. Миннетт – М.:

Издательский дом «Вильямс», 2008. – 208 с.: ил. – Парал.тит.англ.

5. Мудров, А.Н. Основы рекламы: учебник [Текст] / А.Н. Мудров. - М.: Экономистъ, 2007. - 319 с.: ил. - (Homo faber)
6. Основы промышленного маркетинга [Текст] / Фредерик Уэбстер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 417 с.
7. Петросян, А.Д. Методы продвижения продукции в системе маркетинга промышленных корпораций [Текст] / А.Д. Петросян. - Аудит и финансовый анализ. - №6. - 2008. - С.83-93.
8. Романова, А.А. Маркетинговые коммуникации [Текст] / А.А. Романов, А.В. Панько. – М.: ЭКСМО, 2006. – 432 с.
9. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика [Текст] / пер. с англ. Под ред. С.Г. Божук. – СПб: Питер, 2001. – 800 с.: илл. – (Серия «маркетинг для профессионалов»)
10. Gummesson Evert, Polese Francesco “b2b is not an island!”, Journal of Business & Industrial Marketing”, Volume 24, Number 5/6, 2009, pp.337-350.
11. Hellman Karl, “Strategy-driven b2b-promotions”, Journal of Business & Industrial Marketing”, Volume 20, Number 1, 2005, pp.63-72.
12. Kirchgeorg Manfred, Springer Christiane, Kastner Evelyn, “Objectives for successfully participating in trade shows”, Journal of Business & Industrial Marketing”, Volume 25, Number 1, 2010, pp.4-11.

**Глухова Екатерина Анатольевна**

Российская Экономическая Академия им. Г.В. Плеханова

Аспирантка 2-ого года обучения кафедры «Рекламы»

117977, г. Москва, Стремянный пер., д.36

Тел.: (495) 952-48-70

E-mail: kateglukhova@mail.ru

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Abchuk, V.A. Menedzhment: uchebnik [Tekst] / V.A. Abchuk. – SPb.: Izdatel'stvo «Sojuz», 2002. – 463 s. – (Serija «Vysshaja shkola»).
2. Bernardskaja, Ju.S. i dr. Osnovy reklamy [Tekst] / Ju.S. Bernardskaja. – М.: Nauka, 2005.
3. Gari A. Vvedenie v marketing [Tekst] / Gari A., Kotelr F., 8-e izd.: per s angl. – М.: ООО «I.D. Vil'jams», 2007. – 832 s.: il. – Парал.тит.англ.
4. Minnett, Stiv. Marketing b2b i promyshlennyj brending: per. s angl. [Tekst] / S. Minnett – М.: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2008. – 208 s.: il. – Парал.тит.англ.
5. Mudrov, A.N. Osnovy reklamy: uchebnik [Tekst] / A.N. Mudrov. - М.: Jekonomist#, 2007. - 319 s.: il. - (Homo faber)
6. Osnovy promyshlennogo marketinga [Tekst] / Frederik Ujebster. – М.: Izdatel'skij Dom Grebennikova, 2005. – 417 s.
7. Petrosjan, A.D. Metody prodvizhenija produkcii v sisteme marketinga promyshlennyh korporacij [Tekst] / A.D. Petrosjan. - Audit i finansovyj analiz. - №6. - 2008. - S.83-93.
8. Romanova, A.A. Marketingovye kommunikacii [Tekst] / A.A. Romanov, A.V. Pan'ko. – М.: JeKSMO, 2006. – 432 s.
9. Ujells U., Bernet Dzh., Moriarti S. Reklama: principy i praktika [Tekst] / per. s angl. Pod red. S.G. Bozhuk. – SPb: Piter, 2001. – 800 s.: ill. – (Serija «marketing dlja professionalov»)
10. Gummesson Evert, Polese Francesco “b2b is not an island!”, Journal of Business & Industrial Marketing”, Volume 24, Number 5/6, 2009, pp.337-350.
11. Hellman Karl, “Strategy-driven b2b-promotions”, Journal of Business & Industrial Marketing”, Volume 20, Number 1, 2005, pp.63-72.
12. Kirchgeorg Manfred, Springer Christiane, Kastner Evelyn, “Objectives for successfully participating in trade shows”, Journal of Business & Industrial Marketing”, Volume 25, Number 1, 2010, pp.4-11.

**Gluhova Ekaterina**

Russian Economic Academy. GV Plekhanov

Postgraduate second year students of the Department of advertisement

117977 Moscow, Stremjannyj lane, 36

Tel.: (495) 952-48-70

E-mail: kateglukhova@mail.ru

*Адрес учредителя журнала:*

Федеральное государственное 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.ostu.ru  
E-mail: unpk@ostu.ru

*Адрес редакции:*

Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»  
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40  
Тел./факс: (4862) 41-98-60  
www.ostu.ru  
E-mail: LVP\_134@mail.ru

Корректор, компьютерная верстка  
Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 1.03.2011 г.  
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.  
Тираж 1000 экз.  
Заказ № \_\_\_\_\_

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе  
ФГОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»  
302030, г. Орел, ул. Московская, 65