

*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.gu-unpk.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

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Наука социального управления и общественного развития*

**Юрга В.А.** О проблемах модернизации системы высшего образования России..... 3

### *Научные тенденции развития инвестиций и инноваций*

**Климова Ж.Н.** Бренд региона. Позиционирование региона как инновационного терминала..... 11  
**Дорошенко Е.Н.** Методика определения коэффициентов риска инвестиционного проекта в строительстве..... 14

### *Научная область использования учетно-аналитических систем*

**Чайковский Д.В.** Методология формирования и применения добавленной стоимости в учетно-аналитической системе экономического субъекта..... 17  
**Дорогавцева Е.И.** Управленческий учет в информационной системе предприятия..... 23  
**Макаренко Е.Н.** Генезис развития внутреннего аудита в России и за рубежом..... 30  
**Котылева Н.Ю.** Сущность, роль и функции контроля в рыночной экономике.... 35  
**Горелова Ю.А.** Основные требования к организации управленческого учета по центрам ответственности в строительстве..... 40

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

**Коростелкина И.А.** Анализ методического обеспечения эффективности контрольно-проверочной деятельности налоговых органов в рамках реализации региональной налоговой политики..... 44  
**Тарасов В.А.** Разработка процедур несостоятельности (банкротства) муниципальных образований..... 52  
**Псарева О.В.** Экономическая характеристика налоговой оптимизации как подсистемы налогового планирования..... 58  
**Овчинникова О.П., Дынников Е.А.** Параметризация устойчивости банковской системы на федеральном и региональном уровне..... 63  
**Власков А.О.** Пути создания новой посткризисной модели банковского регулирования и надзора с учетом мирового опыта..... 71  
**Безверхова И.А.** Теоретико-методические аспекты формирования налоговой нагрузки..... 80  
**Кулешова И.Б.** Концептуальные основы построения налоговой политики..... 85

### *Научное развитие экономики и управления предприятием*

**Рулинская А.Г.** Анализ и прогноз валового регионального продукта и накопления основного капитала как методы оценки экономического развития региона..... 92  
**Петросян А.И.** Методика организации деловой игры по сбыту нефтепродуктов на региональном рынке..... 99  
**Малева А.М.** Модель структурированных описаний распределенных объектов управления транспортной логистикой..... 108  
**Коленцев Ю.В.** Стратегическое управление маркетинговыми каналами распределения продукции АПК в регионе..... 115  
**Игнатова И.В.** Формальные правила предпринимательства..... 121  
**Шайбаков Р.Н.** Концепция сбалансированности как система экономических отношений производственно-хозяйственных субъектов..... 127

## CONTENTS

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

<b>Jurga V.A. About the problems of modernization of Russian higher education system.....</b>	<b>3</b>
---	----------

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

<b>Klimova Zh.N. Brand in the region. Positioning the region as an innovative terminal.....</b>	<b>11</b>
<b>Doroshenko E.N. Method of determining the risk factors of an investment project in construction.....</b>	<b>14</b>

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

<b>Chajkovskij D.V. The methodology of formation and application of value-added accounting and analysis system of the economic entity.....</b>	<b>17</b>
<b>Dorogavceva E.I. Managerial accounting in the enterprise information system.....</b>	<b>23</b>
<b>Makarenko E.N. The genesis of the development of internal auditing in Russia and abroad.....</b>	<b>30</b>
<b>Kotyleva N.Y. Essence, the role and functions of control in a market economy</b>	<b>35</b>
<b>Gorelova Y.A. Basic requirements for the organization of management accounting responsibility centers in building</b>	<b>40</b>

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

<b>Korostelkina I.A. Analysis methodology ensuring the effectiveness of control and verification activities of tax authorities in the framework of the regional tax policy.....</b>	<b>44</b>
<b>Tarasov V.A. Development of insolvency (bankruptcy) of municipalities.....</b>	<b>52</b>
<b>Psareva O.V. Economic characteristics of tax optimization as a subsystem of tax planning.....</b>	<b>58</b>
<b>Ovchinnikova O.P., Dynnikov E.A. Parametrization of the banking system at the federal and regional level.....</b>	<b>63</b>
<b>Vlaskov A.O. Ways of creating a new post-crisis model of banking regulation and supervision, taking into account the world experience.....</b>	<b>71</b>
<b>Bezverhova I.A. Theoretical and methodological aspects of the formation of the tax burden.....</b>	<b>80</b>
<b>Kuleshova I.B. Conceptual bases for tax policy.....</b>	<b>85</b>

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

<b>Rulinskaya A.G. Analysis and forecast of the gross regional product and capital accumulation as the methods for estimating the regional economic development.....</b>	<b>92</b>
<b>Petrosyan A.I. Methods of organizing a business game sales of petroleum products in the regional market.....</b>	<b>99</b>
<b>Maleva A.M. The model of structured descriptions of distributed object management of transport logistics.....</b>	<b>108</b>
<b>Kolencev Y.V. Strategic management of marketing channels of distribution of production agriculture in the region.....</b>	<b>115</b>
<b>Ignatova I.V. Formal rules of entrepreneurship.....</b>	<b>121</b>
<b>Shaibakov R.N. The concept of balance as a system of economic relations of production and business entities.....</b>	<b>127</b>

#### *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., 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.gu-unpk.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

Journal is included into the list of the leading peer-reviewed scientific journals and publications identified by Higher Examination Board for the publication of major scientific results of dissertations for the degree of doctor and candidate of sciences.

## О ПРОБЛЕМАХ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

*В статье автором выявлен и проанализирован разрыв между развитием системы образования и динамикой социально-экономического состояния государства; определены тенденции сравнительной динамики образования и социально-экономического развития в инновационной экономике; а также выявлены факторы, влияющие на степень адаптации перепроектированных бизнес-процессов к современным условиям хозяйствования.*

**Ключевые слова:** высшее образование, модернизация, социально-экономическое развитие.

На современном этапе социально-экономических преобразований в России реформирование системы образования остается одним из приоритетных направлений. Необходимость преобразований была обусловлена созданием единой европейской системы высшего образования (Болонская декларация) и глубокими переменами в мировой экономике. Последние проявляются в процессах глобализации: усиление влияния информационных технологий, повышение скорости протекания бизнес-процессов, возникновение новых типов структур и хозяйственных связей. Глобализация радикально воздействует на образовательный процесс в мире и, при этом, сама находится под их влиянием. Образование становится все более стратегическим ресурсом развития и конкурентоспособности страны.

Вплоть до настоящего времени и на сегодняшний день динамика образовательной системы следует за динамикой социально-экономической среды: система образования действует по принципу реагирования на накопление потребностей общества в тех или иных специалистах. В силу определенной инерции, присущей в той или иной мере любой системе, это реагирование происходит с опозданием (лагом). В индустриальной экономике этот лаг во многом нивелировался различными формами дополнительного образования, например, бизнес-образованием. Плановое хозяйство СССР усугубляло динамику этого разрыва.

Качественная иллюстрация наличия разрыва между развитием системы образования и динамикой социально-экономического состояния показана на рисунке 1.

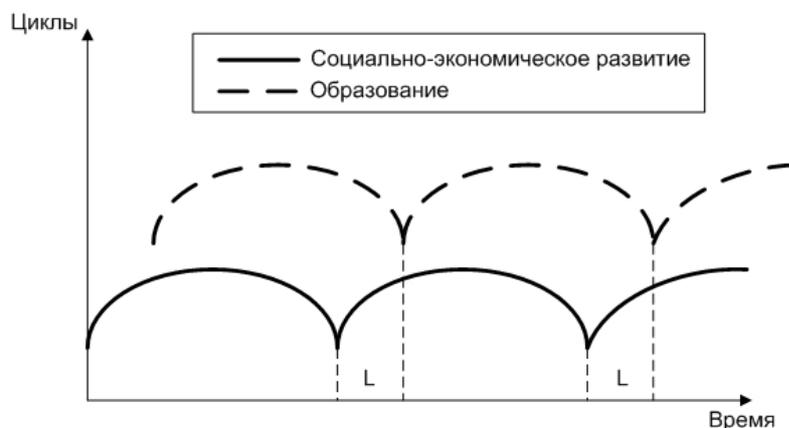


Рисунок 1 - Разрыв между развитием системы образования и динамикой социально-экономического состояния

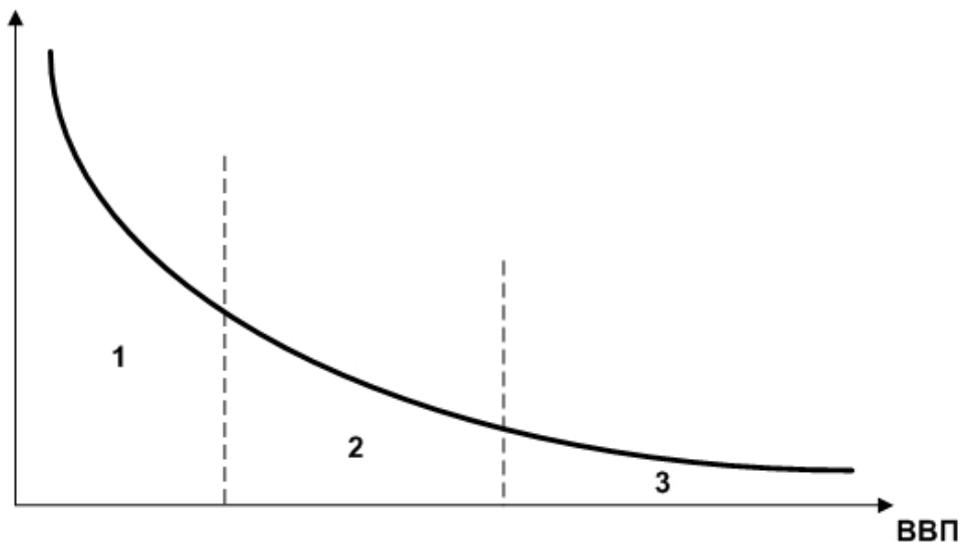
Циклы динамики системы образования обычно следуют за циклами динамики социально-экономической среды. Необходимость нивелирования этого лага определяет проблему процесса модернизации системы образования.

Отношение времени жизни нового знания и технологии ко времени профессиональной жизни поколения  $T_1/T_2$  можно рассматривать как управляющий параметр, который задает принципы организации образовательных ресурсов, основные приоритеты результатов образования (знать, уметь, владеть), учитывает потребности и формирует конкурентное поле рынка труда, способствует селекции адекватных образовательных технологий.

В России формирование инновационной системы ВПО с целью преодоления постоянного отставания системы образования от тех знаний и технологий, на которых строится современное общество, реализуется в том числе Приоритетным национальным проектом по отбору инновационных вузов. В ходе разработки образовательной структуры новых федеральных университетов, а также реализации инновационных программ 57 вузов – победителей национального проекта получили средства на подготовку магистров для науки и наукоемких технологий.

В развитых странах образование в целом находится на более высоком уровне. В силу «нацеленности» системы образования на удовлетворение социальных и экономических потребностей, лаг между динамикой системы образования и динамикой социально-экономического развития в этих странах заметно ниже, чем в странах с более низким уровнем экономики т.е., этот показатель можно рассматривать как характеристику экономической системы и уровня экономического развития страны.

На рисунке 2 показана качественная зависимость лага от основного показателя уровня экономики - ВВП/душу населения.



*Рисунок 2 - Качественная зависимость лага от основного показателя уровня экономики - ВВП/душу населения.*

Страны с различными уровнями развития условно могут быть ранжированы на три большие группы. Этот вывод получен нами на основе анализа и обработки данных об образовательных системах в странах Европы, США, России и СНГ, а также развивающихся стран.

В группу 1 входят страны с низким уровнем экономики и, как следствие, с примитивной образовательной системой, мало отвечающей их социально-экономическим потребностям. Величина лага огромна; именно для таких стран подготовка специалистов осуществляется почти целиком за рубежом. В группу 2 входят страны с развивающейся экономикой. Для этих стран лаг меньше, чем в группе 1, но довольно значителен. Это означает, что система образования испытывает значительные трудности в подготовке

специалистов должного уровня, которые могли бы обеспечить адекватные потребности экономического развития страны. Эти реалии обуславливают необходимость подготовки определенного количества специалистов за рубежом. В третью группу входят страны с развитой экономикой. Уровень образования в этой группе стран практически является транснациональным, что обуславливает минимизацию лага. Более того, в этих странах существует тенденция опережения динамики развития образования относительно динамики социально-экономического развития страны (направленность образования в определенной степени начинает носить превентивный характер). Страны 3-й группы являются основными экспортерами образовательных услуг.

В информационном обществе, которое можно рассматривать как «обучающееся общество», (аккумулирующее в себе качества инновационной экономики) образование будет являться важнейшим и ключевым институтом. Оно должно носить превентивный характер в плане аккумулирования суммы знаний о грядущих тенденциях социально-экономического развития. Под влиянием социально-экономической среды и научных прогнозов неизбежно будут меняться и сами принципы образования.

Сегодня, на этапе модернизации образования, когда Россия присоединяется к международному образовательному пространству, систему образования необходимо переводить от предметно-ориентированного обучения к проблемно-ориентированному (это даст возможность эффективно продуцировать специалистов, способных генерировать новые идеи и обладающих широким набором функциональных возможностей), что является признаком инновационных изменений.

Федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) третьего поколения, которые активно обсуждаются вузовской общественностью и работодателями, несут в себе новые черты, определяющие инновации в образовании:

- формирование требований к выпускнику в виде компетенций совместно с работодателями;
- широкая академическая свобода вуза в формировании образовательных программ;
- переход на зачетные единицы оценки программ в учебном плане;
- жесткие требования к условиям подготовки;
- новые требования к контролю качества образовательных программ.

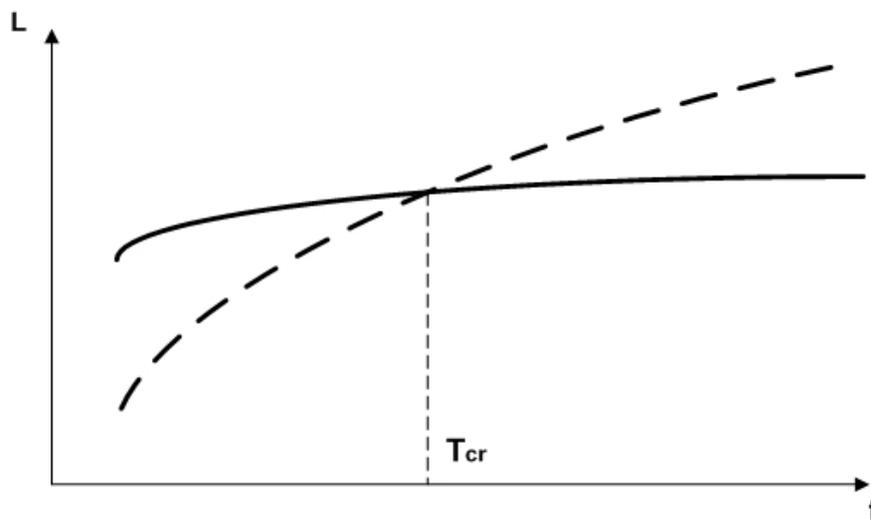
Разработка принципиально новых ФГОС ВПО обеспечивает фундаментальность и универсальность образования: ориентацию запросов не на специальности, а на компетенции; приоритет владения ключевыми компетенциями и поведенческими качествами; перемещение конкуренции в область потенциальных ресурсов; рост интеллектуальной составляющей деятельности; адекватную реакцию на сигналы рынка труда.

Инновации в образовании состоят также в том, чтобы при сохранении, в определенной мере, фундаментальности и систематичности советской высшей школы перейти к формированию не «знание-информация», а «знание-мысль» - продуктивного ресурса, учить прежде всего не систематичности, а системности. В конечном итоге самое важное – это научить учиться в мире быстрых перемен технологического уклада.

Эти факторы будут способствовать уменьшению вышеуказанного лага (что приведет в конечном итоге к социально-экономическому росту страны).

Схематически тенденция сравнительной динамики образования и социально-экономического развития в инновационной экономике показана на рисунке 3. Достоинством глобализации образования является аккумулирование суммы знаний, что неизбежно приводит к преодолению лага отставания динамики образования относительно динамики социально-экономического развития. Более того, вместо указанного лага отставания в динамике образования возникает превентивный лаг опережения. Это означает переход к превентивному образованию, которое носит инновационный характер. Момент времени перехода  $T_{cr}$  означает превышение динамики образования над динамикой социально-экономического развития. Следует иметь в виду, что это - лаг опережения не может быть

чрезмерно большим: во-первых, длительные прогнозы, как правило, бывают плохо обусловленными, что приводит к высоким рискам в использовании их результатов; во-вторых, опережение с большим лагом требует значительных затрат по его реализации вследствие несоответствия технологического обеспечения процессам реформирования.



*Рисунок 3 - Тенденция сравнительной динамики образования и социально-экономического развития в инновационной экономике*

Грандиозные планы реформирования тоже являются своего рода тенденцией к созданию застывших форм, поскольку они информационно ограничены в динамике своей реализации. По-видимому, этот лаг сегодня не может превышать десяти лет, да и то в перспективном прогнозе.

Нереализованные обществом знания будут играть все возрастающую роль в системе ценностей и стоимостных оценок цивилизации; это означает появление континуума выбора сценариев экономической динамики у мирового сообщества. Оптимальный выбор (по многокритериальной системе условий) означает переход от стихийного рыночного многообразия (с возрастанием роста энтропии) к упорядочению рыночной экономики с минимизацией суммарных отрицательных последствий неуправляемой экономической динамики (с уменьшением роста энтропии).

Упорядочение рыночной стихии в информационной экономике знаний вовсе не означает превращение ее в плановую экономику, а ведет к появлению новых экономических закономерностей, оставляя свободу действий участникам мирового рынка в условиях информационной прозрачности. Это приведет к минимизации интенсивности и разрушительных последствий возможных экономических кризисов информационной природы, которым подвержена современная мировая экономика.

Изложим концептуальный подход к реформированию системы образования, основанный на принципах технологии системного вмешательства. Для России характерно преобладание системных проблем, к которым прежде всего следует отнести: ориентацию на краткосрочные результаты деятельности в ущерб средне- и долгосрочным, отсутствие стратегического и инновационного подхода к деятельности, недостаточное знание текущего и прогнозного состояния рынка образовательных услуг, высокие затраты усилий и ресурсов для ориентации на этом рынке, слабую мотивацию и дисциплину сотрудников, старение основных фондов и технологий, неэффективность использования имеющихся ресурсов, в том числе и человеческого потенциала. Сегодня имеет место перманентное отставание образовательной системы от реального мира (отсутствие взаимоувязанности учебных дисциплин и тяготение к фиксации их перечня, слабое использование современных информационных технологий, отсутствие транснационального уровня преподавания и т.д.).

К факторам, оказывающим влияние на проведение системных изменений, следует

отнести основные характеристики рынка образовательных услуг: усиление конкуренции в сфере образования, стремление к снижению издержек, рост объемов информации и внедрение новых информационных и образовательных технологий, использование современных методов принятия управленческих решений, внедрение систем менеджмента качества (формирование инновационной политики) и т.д. Иными словами, необходимость адаптации к меняющимся экономическим условиям обуславливает проведение эффективных и быстрых реформ в системе образования.

Здесь возникает проблема определения подходов к поиску методик преобразований в сфере образования. Представляется, что одной из наиболее действенных является реинжиниринг бизнес-процессов (РБП) [1]. Под бизнес-процессом будем понимать совокупность взаимосвязанных функций преобразования входных ресурсов в выходные, определяемую согласно поставленным целям. Впервые эта концепция была сформулирована американскими специалистами по менеджменту М. Хаммером и Дж. Чампи в 1990 г. Согласно ей, под реинжинирингом бизнес-процессов будем понимать анализ и коренное перепроектирование существующих бизнес-процессов, в результате чего перераспределяется и минимизируется использование различных ресурсов, повышается качество обслуживания потребителей, упрощается организационная структура субъектов системы.

Различают следующие формы проведения РБП: внутренний реинжиниринг и внешний. При реализации внутреннего реинжиниринга происходит перепроектирование бизнес-процессов согласно существующим требованиям к процессам учреждения (критерии эффективности, цели и задачи РБП и т.д.). Применительно к системе образования это - выработка собственной инновационной политики вуза. Для совместного перепроектирования бизнес-процессов взаимодействующих учреждений проводится внешний реинжиниринг с использованием общих согласованных критериев. В системе ВПО России это иллюстрируется реализацией национальных проектов - создание крупных федеральных университетов (ЮФУ, СФУ и т.д.).

Успешность внедрения новых бизнес-процессов зависит от многих факторов. Факторы, влияющие на степень адаптации перепроектированных бизнес-процессов, можно объединить в три группы (таблица 1).

Таблица 1 - Факторы, влияющие на степень адаптации перепроектированных бизнес-процессов

п/п	Группа	Факторы
1	Инновационная	Сложность/комплексность новых бизнес-процессов
2	Административная	Каналы распространения информации; Организационная структура предприятия; Распределение властных полномочий
3	Социальная	Уровень инновационного мышления; Социально-экономические условия развития

В концепции проведения изменений ARIS предлагается использовать семь этапов, которые можно изобразить в виде ориентированного графа [3, 6] (рисунок 4). На подготовительном этапе формулируются общие цели совершенствования бизнес-процессов и определяются необходимые процедуры. Улучшение начинается с определения стратегических установок учреждения, и бизнес-процессы реформируются таким образом, чтобы они способствовали достижению стратегических целей.

Анализ «как есть» подразумевает построение модели предприятия и формализацию бизнес-процессов. На этапе «целевая концепция» формализуются альтернативные варианты бизнес-процессов; описание начинается с анализа слабых мест, далее проводится оценка БП с учетом поставленных целей совершенствования. Этапы «спецификация», «реализация (описание)» связаны с внедрением информационной системы. «Регулярный мониторинг» подразумевает постоянное улучшение бизнес-процессов, что вытекает из формулировки и идей, заложенных в стратегических целях. Все указанные выше факторы реинжиниринга полностью соответствуют инновационной политике реформирования системы образования в

России.



Рисунок 4 – Этапы концепции проведения изменений ARIS

Реинжиниринг характеризуется высоким уровнем риска. Риск в данном случае можно трактовать как вероятность (угрозу) потери учреждением части своих ресурсов, недополучения доходов или появление дополнительных расходов в результате радикального перепроектирования бизнес-процессов.

Риск можно разделить на две категории: первая связана с изменением бизнес-процессов, вторая обусловлена используемой методикой проведения РБП в системе образования (т.е. выбранная методическая основа может не соответствовать специфике и масштабам РБП). Высокая степень риска также обусловлена действием объективных и субъективных факторов. Объективные факторы не зависят непосредственно от реинжиниринга: налоги, инфляция, экология и т.п. К субъективным факторам следует отнести: уровень формализованного представления бизнес-процессов образовательного учреждения; профессиональный уровень и действия сотрудников, реализующих мероприятия по РБП; заниженный объем финансирования проекта; общий потенциал учреждения, необходимый для трансформации.

Сегодня имеются инструментальные средства поддержки РБП, которые могут быть применены в разработке концепции реформирования образования с учетом радикального влияния глобализации мировой экономики и обратных связей (влияние наднациональной системы образования на процессы глобализации).

Для образовательной системы России, как и для российской экономики в целом, характерно преобладание системных проблем (это является следствием долгой экономической самоизоляции страны в прежние времена и былой командно-административной системы). Выше уже говорилось, что с решением подобных проблем столкнулась и экономика западных стран в период бурного развития высоких технологий - high-tech. Насущные нужды экономики неминуемо обусловили перемены и даже перестройку образовательной системы в сторону увеличения ее гибкости и приспособления к более быстрому «отклику» на востребованность специалистов с новыми профильными знаниями. Быстрая динамика развития новых технологий, резкое снижение периода смены технологий и непрерывно растущая степень информатизации мировой экономики диктуют необходимость осуществления перманентного реформирования образовательного процесса.

Идеология реинжиниринга бизнес-процессов, использующая метод экспертных оценок и матричный аппарат их обработки, на наш взгляд, достаточно полно отвечает сущности современных проблем реформирования системы высшего профессионального образования России. Укажем основные связи между этапами РБП и фундаментальными категориями образовательного процесса.

Этап осуществления экспертных оценок участия бизнес-процессов в формировании

критических факторов успеха, вытекающих из заявленных целей реинжиниринга, полностью соответствует решению проблемы экспертизы качества образования, а матричный аппарат обработки мнений экспертов с использованием элементов математической статистики позволяет получать количественные характеристики принятия решений в рамках инновационной политики образовательного учреждения (ближайшая перспектива развития и получение обоснованных оценок качества образования). Более того, на базе экспертных оценок возможно прогнозировать качество реформированного образования и степень его соответствия заявленным целям реформирования.

«Реинжиниринговый» подход к системе высшего образования позволит, благодаря ведению репозитория бизнес-процессов, осуществлять перманентный контроль соответствия образования будущим трансформациям в мировой экономике. Реформирование ВПО представляет собой перепроектирование бизнес-процессов в образовательной системе с целью придания ей большей гибкости реагирования на изменения в рыночной среде и, соответственно, повышения ее способности на оперативное восприятие и обработку все больших объемов информации [2].

Поскольку мировая экономика приобретает черты информационной экономики, основная цель реформирования образования состоит в создании образовательной системы, которая в своей основе имела бы информационную природу со всеми свойственными ей атрибутами. Прежде всего, следует избавиться от бизнес-процессов, обуславливающих застывшие фиксированные формы преподавания дисциплин с резкими границами их разделения. Ведь современная экономика вбирает в себя достижения и теоретические разработки многих отраслей науки, в том числе информационно-коммуникационных технологий и естественно - научных дисциплин. В образовательном процессе следует активизировать переход к созданию гибридных дисциплин, наиболее востребованных в экономике и ее реальных приложениях - в первую очередь, в бизнесе и менеджменте.

Реформирование образовательной системы России должно носить инновационный характер. Снижению рисков реформирования может способствовать поэтапный процесс перехода на новые и перепроектированные бизнес-процессы; однако здесь возникает проблема создания расписания перехода, оптимального по многим параметрам. При этом само расписание, как последовательность включения перепроектированных бизнес-процессов, не должно иметь характер всеобъемлющей жесткой инструкции (что противоречит информационной и инновационной основе реформирования). Оно должно быть гибким и эффективным как и реформированная образовательная система, для создания которой оно предназначено. Это расписание вместе с перечнем перепроектированных бизнес-процессов может быть составлено в виде рекомендаций достаточно общего характера с конкретной детализацией на уровне субъекта ВПО. Только таким путем можно поощрять индивидуальное участие субъектов образовательной системы в инновационном реформировании образования. Именно вариативность реализации реформы образования в России будет максимально соответствовать образовательной рыночной конкурентной среде и способствовать переходу от еще сохраняющейся вертикальной структуры функционально-дивизионального управления образовательной системой к демократичной форме регулирования, самоуправления и контроля качества.

В заключении необходимо указать еще на один важный аспект инновационной формы образовательной системы. Инновации означают внедрение нового на основе конкурентного или даже альтернативного выбора оптимального варианта из нескольких равновозможных, что опять-таки полностью соответствует как рыночной конкуренции в образовательной среде, так и сохранению лучших традиционных и национальных особенностей образования при его реформировании. В этом плане выбор из совокупности равновозможных сценариев всегда лучше, чем наличие только одного сценария. По нашему мнению, уже на этапе планирования реинжиниринга бизнес-процессов следует предусмотреть различные сценарии по совокупности предполагаемых бизнес-процессов при одном и том же наборе целевых установок (целевых функций реформирования). Многовариантность сценариев наборов

бизнес-процессов, помимо возможности выбора оптимального, обеспечит перспективу гибкой коррекции процесса реформирования образовательной системы в информационной среде как в плане возможных изменений в выбранной совокупности БП, так и в отношении коррекции целевых установок самого реформирования.

Что касается формирования целевых установок, то их характер и направленность должны варьироваться от уровня к уровню образовательного процесса. На федеральном уровне они должны иметь вид свода достаточно общих формулировок, вытекающих из агрегированной направленности экономической политики страны и направленности динамики мирового образовательного процесса. На уровне субъектов образовательного процесса России они могут иметь вид конкретно сформулированных документов, допускающих возможность гибкой коррекции применительно к условиям локальной образовательной среды и к идеологии самоуправления на этом уровне. Естественно, что эти атрибуты субъектов образовательного процесса России не должны противоречить общим формам федеральных целевых установок. Тем не менее, несмотря на возрастающий уровень демократизации системы образования, актуальность отдельных принципиальных аспектов образовательного процесса значительно возрастает - например, контроль и поддержка качества образования.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Тельнов, Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов [Текст] / Ю.Ф. Тельнов. - М., «Финансы и статистика», 2004.
2. Николаев, А.В. Конкурентоспособность интеллектуальных ресурсов в вузовской среде [Текст] / А.В. Николаев // Экономические и гуманитарные науки. - №3. - 2010. - С. 7-12.

**Юрга Валентина Андреевна**

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Москва, Ленинградский пр-т, 51, каб. 845

Кандидат экономических наук, главный научный сотрудник Института инновационной экономики

Тел.: (499) 922-34-29

E-mail: rycova@yandex.ru

---

V.A. JURGA

### **ABOUT THE PROBLEMS OF MODERNIZATION OF RUSSIAN HIGHER EDUCATION**

*In the article the author identified and analyzed the gap between the development of the education system and the dynamics of socio-economic condition of the state, identified the trend of comparative dynamics of education and socio-economic development in the innovation economy, and identified factors affecting the degree of adaptation of the redesigned business processes to modern farming.*

**Key words:** *higher education, modernization and socio-economic development.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Tel'nov, Ju.F. Reinzhiniring biznes-processov [Tekst] / Ju.F. Tel'nov. - M., «Finansy i statistika», 2004.
2. Nikolaev, A.V. Konkurentosposobnost' intellektual'nyh resursov v vuzovskoj srede [Tekst] / A.V. Nikolaev // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - №3. - 2010. - S. 7-12.

**Jurga Valentina Andreevna**

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Leningrad Prospect, 51, of. 845

Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher, Institute for Innovation Economy

Tel.: (499) 922-34-29

E-mail: rycova@yandex.ru

# **НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 001.895

Ж.Н. КЛИМОВА

## **БРЕНД РЕГИОНА. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РЕГИОНА КАК ИННОВАЦИОННОГО ТЕРМИНАЛА**

*В настоящей статье доказана необходимость применения маркетинговых инструментов для повышения инвестиционной привлекательности регионов и эффективного осуществления модернизации региональной экономики, продемонстрированы элементы авторской концепции создания бренда региона (на примере Орловской области).*

**Ключевые слова:** бренд региона, позиционирование региона, инвестиционная привлекательность региона.

Российская экономика на протяжении многих десятилетий обеспечивает себе устойчивое существование на мировом рынке (так называемую долговременную выживаемость) за счет такого стандартного конкурентного преимущества как дешевые энергоресурсы. Так, например, в ежегодном рейтинге конкурентоспособности стран мира Россия по дешевизне энерготарифов занимает четвертое место, а по способности генерировать инновационные продукты - 54-е, по развитию технологической инфраструктуры - 44-е, по производительности компаний - 57-е (по данным швейцарской бизнес-школы IMD). Эксперты в области международного сравнения отмечают, что данный путь формирования конкурентоспособности страны не самый эффективный [1].

Данный вывод понятен: в среднесрочной перспективе Россию ждет рост тарифов на услуги всех естественных монополий и в первую очередь - в энергетике. Этот процесс не столько абсолютный, сколько относительный. Мир готовится к новому технологическому скачку, который, как говорят специалисты, произойдет в рамках научных достижений к 2020 году. А к 2035 году эти достижения будут реализованы в промышленных проектах наиболее передовых стран, где норма накопления на достаточном уровне. Так, по прогнозам депутата Государственной думы РФ, члена комитета по энергетике Валерия Язева, мировое энергопотребление должно сократиться на 60%.

Возникает вполне резонный вопрос: «Сможет ли Россия при существующей структуре промышленности эффективно конкурировать на мировом рынке?» Более того, сможет ли российская экономика осуществить революционный рывок по масштабным инвестициям для обеспечения модернизации и мощного развития?

Россия - это интересный регион для прямых иностранных инвестиций, где рынки еще не устоялись, где можно получить высокую доходность на вложенный капитал [2].

Но прямые иностранные инвестиции идут не в Россию в целом, а в конкретные регионы. И за этот поток существует серьезная конкуренция на региональном уровне: субъекты инвестиции, естественно, выбирают регионы с высоким инвестиционным потенциалом и приемлемыми уровнями рисков.

Регионы должны демонстрировать высокий инвестиционный потенциал, имея внутренние и внешние конкурентные преимущества, положенные в основу конкретной региональной стратегии социально-экономического развития, который не перебивается недопустимым уровнем рисков.

«Эксперт РА» выпустил 15-й рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, согласно которому, к основным преимуществам Орловской области отнесли хорошее транспортно-географическое положение, высокопродуктивное сельское хозяйство и достаточно длительная история развития промышленности. К недостаткам относят слабость

бюджетной базы, отсутствие крупных производств – «точек роста». Специализация региона: сельское хозяйство и легкая и пищевая промышленность. На долю области приходится 43,9% производства в стране центробежных насосов, 18,1% – строительных погрузчиков, 12,8% – облицовочной плитки, 10,3% – машин для городского и коммунального хозяйства, 8,6% – молочных консервов. Инвестиционный рейтинг Орловской области не меняется с 1998 года и характеризуется незначительным уровнем инвестиционного потенциала и умеренным инвестиционным риском. Это 26-ое место среди регионов России - по инвестиционному риску и 60-ое место - инвестиционному потенциалу из 83 регионов России. В этой связи, привлечение инвестиций – сверхважная и сверхсложная задача для региональной и муниципальной властей. Орловская область неинтересна инвесторам как инновационный терминал, так как она не имеет реального банка инноваций, и в то же время в регионе проблема с трудовыми и природными ресурсами. Ситуация осложняется низким уровнем трудовой, потребительской, производственной, финансовой и институциональной составляющих инвестиционного потенциала.

А успешная модель региона, с точки зрения прямых инвестиций, на сегодняшний день выглядит так: реальная модернизация экономики региона, социальная стабильность и низкие криминальные риски.

При отсутствии намерений, конкретных действий внутренних и внешних субъектов региона, направленных на изменение положения региона достижение этой успешной модели Орловской областью представляется невыполнимой задачей.

Вот почему сегодня актуальны все технологии, которые помогают потенциальным инвесторам взглянуть на регион как на выгодную инвестиционную площадку (даже при относительно негативной инвестиционной ситуации в регионе).

Концепции, технологии и техники маркетинговой поддержки здесь не исключение. Позиционирование и продвижение городов, создание брендов – это модные направления работы маркетологов в рамках территориального маркетинга. Есть уверенность, что программы по продвижению и развитию городов позволят администрациям городов России, бизнес-сообществу, российским и зарубежным инвесторам, а также общественным организациям наладить надежное взаимодействие друг с другом и создать благоприятную бизнес-среду, способствующую повышению уровня жизни в России.

Современное понимание маркетинга регионов складывается из трех составляющих:

а) применение таких маркетинговых инструментов, как реклама, средства продвижения и привлечения спонсоров в целях повышения известности и улучшения имиджа территории;

б) функция, совокупность обязанностей, для выполнения которых чиновники назначают ответственное лицо в администрации или даже образуют специальное подразделение, которое проводит региональный маркетинг;

в) философия, требующая ориентации всей системы власти и менеджмента на потребности целевых групп потребителей товаров территории (инвесторов, жителей, проезжих).

Одним из современных маркетинговых инструментов для решения поставленных задач является формирование бренда региона.

Если применить аналогию с термином «бренд фирмы», то можно выделить следующее определение термина «бренда региона». Бренд региона - сформированная легенда вокруг названия региона, которая формирует в сознании определенной целевой аудитории региона (инвесторов, жителей или проезжих) представление о том, что вложения в данный регион позволяют представителям данной целевой аудитории успешно достичь своих стратегических целей.

Самые сложные моменты применения данного инструмента – выбор целевой аудитории, выбор коммуникативного послания, применение необходимых образов и ассоциаций для легенды.

Легенды активно используют в маркетинге, так как человеческий мозг не всегда

способен воспринимать конкретные факты или описания. Ему нужен контекст для запоминания. Это история событий. Правильно составленную «легенду» многократно пересказывают все представители целевой аудитории.

Легенда бренда – это история, которая рассказывает о происхождении и развитии имени, предназначении и ценностях, раскрывает уникальные черты и преимущества торговой марки. Фактически это и есть развернутый вариант концепции и позиционирования.

Предлагается использовать Орловскую область как инвестиционный терминал, так как инновации – «магнит» для инвестиций. В маркетинге, рассматривая понятие «инновация», обычно выделяют три составляющие инновации: потребность, которую необходимо удовлетворить, или функция (функции), которую необходимо выполнить; концепция объекта или совокупности объектов, посредством которых будет удовлетворяться потребность, другими словами, «новая идея»; технология - входящие ресурсы, состоящие из совокупности имеющихся знаний, а также из материалов и доступных технологий, посредством которых концепция реализуется на практике.

Итак, город Орёл требует создания легенды как территории для инноваторов, что ориентирует бренд на все целевые аудитории.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Точки на полях [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://expert.ru/ural/2010/47/tochki-na-polyah/>
2. Черный ящик [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://expert.ru/ural/2010/47/chernyj-yaschik/>

**Климова Жанна Николаевна**

ФГОУ ВПО «Госунiversитет – УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш, 40

Кандидат экономических наук, доцент кафедры

«Предпринимательство и маркетинг»

Тел.: (4862) 76-22-49

E-mail: [ecomonica@ostu.ru](mailto:ecomonica@ostu.ru)

---

Z.N. KLIMOVA

### **BRAND IN THE REGION. POSITIONING THE REGION AS AN INNOVATIVE TERMINAL**

*In this paper, we prove the need for marketing of new tools to improve the investment attractiveness of the region and the effective implementation of the modernization of the regional economic dynamics, demonstrated elements of the author's concept of brand development in the region (for example, Orel region).*

**Key words:** brand in the region, positioning the region, investment attractiveness of the region.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Tochki na poljah [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://expert.ru/ural/2010/47/tochki-na-polyah/>
2. Chernyj jawik [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://expert.ru/ural/2010/47/chernyj-yaschik/>

**Klimova Zhanna Nikolaevna**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

«Entrepreneurship and Marketing»

Tel.: (4862) 76-22-49

E-mail: [ecomonica@ostu.ru](mailto:ecomonica@ostu.ru)

Е.Н. ДОРОШЕНКО

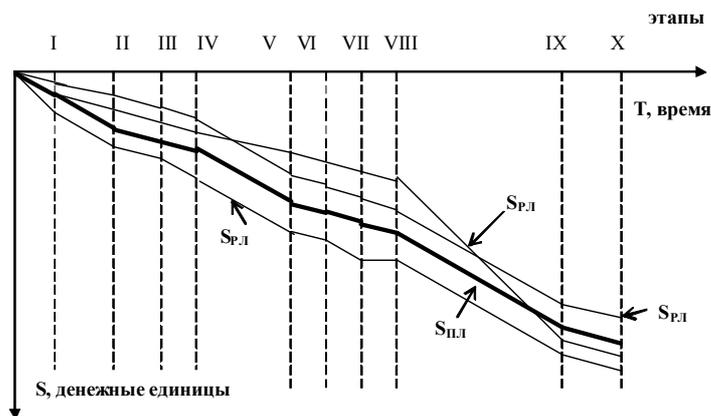
## МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТОВ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*В статье предлагается методика определения коэффициентов риска инвестиционного проекта на основе построения графика планируемых капиталовложений, а также группы графиков реализуемых капиталовложений.*

**Ключевые слова:** риск, капиталовложения, инвестиции, коэффициент риска, затраты.

Для оценки вероятности возникновения рисков конкретного инвестиционного проекта, необходимо использовать методику определения коэффициентов риска. Выполняется это для того, чтобы определить целесообразность приобретения строительной техники для производства работ [1].

Исходя из специфики объекта, конъюнктуры рынка, практики проектирования и строительства инвестору предлагается построить планируемый график капиталных вложений (обозначим его через  $S_{ПЛ}$ ) по этапам проекта (рисунок 1), и группу графиков реализуемых капвложений  $\{S_{РЛ}\}$ .



**Рисунок 1 - График планируемых капиталных вложений по проекту и группа графиков реализуемых капвложений**

Планируемое движение капитала ( $S_{ПЛ}$ ) является оптимальным с точки зрения инвестора. График  $S_{ПЛ}$  носит характер случайности. При его построении мало учитываются факторы среды, оказывающие существенное влияние. Это происходит в силу определенного разрыва во времени между этапом планирования и этапом строительства.

Можно предположить, с большой долей достоверности, что в действительности реализуемые капиталовложения не совпадут с планируемыми. Реализуемые капиталовложения ( $S_{РЛ}$ ) будут похожи по характеру графиков, но их будет неопределенное множество.

В результате (рисунок 1) на пространстве элементарных событий сформировалось семейство графиков: один  $S_{ПЛ}$  и ряд  $S_{РЛ}$ .

По терминологии теории вероятностей  $S_{ПЛ}$  есть номинал случайного процесса, т.е. результирующий, наиболее приемлемый вариант движения капитала.

Элементарной единицей инвестиционного проекта определена работа, совокупность работ составляют этап, совокупность этапов образуют две стадии – проектирования и строительства. Поэтому, проект можно представить в виде четырех уровней иерархии. Все элементы проекта находятся под воздействием внешней среды, которые могут быть выражены коэффициентом риска, т.е. каждому уровню иерархии проекта соответствуют  $K$  – риски.

$$s_{RL}^i = s_{PL}^i \times K^i \quad (1)$$

где  $s_{RL}^i$  - реализуемые затраты по  $i$ -ой работе,

$s_{PL}^i$  - планировавшиеся затраты по  $i$ -ой работе на этапе концепции и планирования инвестиций,

$K^i$  - коэффициент риска по  $i$ -ой работе.

$$S_{RL(e)}^j = S_{PL(e)}^j \times K_{(e)}^j = \sum_{i=1}^n s_{RL}^i = \sum_{i=1}^n s_{PL}^i \times K^i \quad (2)$$

где  $S_{RL(e)}^j$  - реализуемые затраты по  $j$ -ому этапу инвестиционного проекта,

$S_{PL(e)}^j$  - планировавшиеся затраты по  $j$ -ому этапу инвестиционного проекта,

$K_{(e)}^j$  - коэффициент риска по  $j$ -ому этапу.

$$S_{RL(c)}^j = S_{PL(c)}^j \times K_{(c)}^j = \sum_{j=1}^m S_{RL(e)}^j = \sum_{j=1}^m S_{PL(e)}^j \times K_{(e)}^j \quad (3)$$

где  $S_{RL(c)}^j$  - реализуемые затраты с нарастающим итогом по  $j$ -ому сечению инвестиционного процесса,

$S_{PL(c)}^j$  - планировавшиеся затраты с нарастающим итогом по  $j$ -ому сечению инвестиционного процесса,

$K_{(c)}^j$  - коэффициент риска по  $j$ -ому сечению инвестиционного процесса.

$$S_{RL}^I = S_{PL}^I \times K^I = \sum_{j=1}^X S_{RL(e)}^j \times K_{(e)}^j \quad (4)$$

где  $S_{RL}^I$  - реализуемые затраты с нарастающим итогом по десятому сечению или полные затраты по инвестиционному проекту,

$S_{PL}^I$  - планировавшиеся затраты с нарастающим итогом по десятому сечению или полные затраты по инвестиционному проекту,

$K^I$  - коэффициент риска по инвестиционному проекту или по десятому сечению ( $X$ ).

Вся иерархия коэффициентов включает четыре уровня:

$K^i$  - для отдельных работ;

$K_{(e)}^j$  - для этапов проекта;

$K_{(c)}^j$  - для сечений процесса с нарастающим итогом;

$K^I$  - для всего инвестиционного проекта.

Все коэффициенты связаны зависимостью, представленной в формулах:

$$K_{(e)}^j = \frac{\sum_{i=1}^n (s_{PL}^i \times K^i - s_{PL}^i) + S_{PL(e)}^j}{S_{PL(e)}^j} = \frac{\sum_{i=1}^n s_{PL}^i (K^i - 1) + S_{PL(e)}^j}{S_{PL(e)}^j} \quad (5)$$

$$K_{(c)}^j = \frac{\sum_{j=1}^m (S_{PL(e)}^j \times K_{(e)}^j - S_{PL(e)}^j) + S_{PL}^j}{S_{PL}^j} = \frac{\sum_{j=1}^m S_{PL(e)}^j (K_{(e)}^j - 1) + S_{PL}^j}{S_{PL}^j} \quad (6)$$

$$K^I = \frac{\sum_{j=1}^X (S_{PL(e)}^j \times K_{(e)}^j - S_{PL(e)}^j) + S_{PL}^I}{S_{PL}^I} = \frac{\sum_{j=1}^X S_{PL(e)}^j (K_{(e)}^j - 1) + S_{PL}^I}{S_{PL}^I} \quad (7)$$

Подставим (5) в (6), после сокращения получим:

$$K_{(c)}^j = \frac{\sum_{j=1}^m (\sum_{i=1}^n S_{PL}^i (K^i - 1) + S_{PL(e)}^j - 1) + S_{PL}^j}{S_{PL}^j} \quad (8)$$

Подставим (5) в (7), после сокращения получим:

$$K^l = \frac{\sum_{j=1}^X (\sum_{i=1}^n S_{PL}^i (K^i - 1) + S_{PL(e)}^j - 1) + S_{PL}^l}{S_{PL}^l} \quad (9)$$

Как видно из формул, в основе вычисления всех коэффициентов риска (этапа, сечения, проекта) лежит коэффициент риска элементарной работы  $K^i$ .  $K_{(e)}^j$  вычисляется только на основе  $K^i$ .  $K_{(c)}^j$  и  $K^l$  формируются на основе  $K_{(e)}^j$ .

Выводы:

1. При приобретении строительной организацией строительной техники следует производить оценку возникновения и степени рисков.

2. Для оценки степени рисков необходимо использовать методику определения коэффициентов риска. Для определения коэффициентов риска целесообразно использовать график планируемых капиталовложений и группу графиков реализуемых капиталовложений.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент [Текст] / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 342 с.
2. Урывская, К.В. Виды инвестиционных рисков и способы управления ими [Текст] / К.В. Урывская // Экономические и гуманитарные науки. - №12. – 2010. – С. 39-46

**Дорошенко Евгений Николаевич**

ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»

600000, г. Владимир, ул. М. Горького, 87

Аспирант кафедры «Строительное производство»

Тел. 8 (906) 612 – 64 -74

E-mail: doroshh15@mail.ru

---

E.N. DOROSHENKO

### METHOD OF DETERMINING THE RISK FACTORS AN INVESTMENT PROJECT IN CONSTRUCTION

*In clause the technique of definition factors of risk investment project is offered on the basis of construction of the diagram of planned capital investments, and also group of the diagrams of sold capital investments.*

**Key words:** risk, capital investment, investments, factor of risk, expense.

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Balabanov, I.T. Risk-menedzhment [Tekst] / I.T. Balabanov. - M.: Finansy i statistika, 1996. - 342 s.
2. Uryvskaja, K.V. Vidy investicionnyh riskov i sposoby upravlenija imi [Tekst] / K.V. Uryvskaja // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - №12. – 2010. – S. 39-46

**Doroshenko Evgenij Nikolaevich**

Vladimir State University

600000, Vladimir, str. Gor'kogo, 87

Postgraduate Department of «Construction manufacturing»

Tel. 8 (906) 612 - 1964 -74

E-mail: doroshh15@mail.ru

# НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 657

Д.В. ЧАЙКОВСКИЙ

## МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

*В статье рассматриваются теоретико-методологические предпосылки формирования добавленной стоимости на микро и макроуровне, а также научно-методические рекомендации по гармонизации учетно-аналитических и статистических информационных данных на основе отечественной системы счетоводства.*

**Ключевые слова:** добавленная стоимость, учетно-аналитическая система, экономический субъект.

Стоимость продукции экономического субъекта с учетно-аналитических позиций рассматривается при использовании таких понятий как себестоимость, добавленная стоимость и стоимость реализации. Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию и складывается из следующих элементов: материальные расходы; расходы на оплату труда; суммы начисленной амортизации и прочие расходы.

Добавленная стоимость в экономической теории не получила однозначного общепризнанного толкования. В настоящее время существуют две противоречивые теории: классическая концепция прибавочной стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс), где источником новой стоимости является так называемый, прибавочный труд наемных работников, и концепция факторов производства (Ж.Б. Сэй, Дж. Б. Кларк), которая говорит о том, что в создании стоимости участвуют труд, капитал и природа, но не раскрывает механизма ее формирования и применения.

На наш взгляд, добавленную стоимость можно определить как часть стоимости продукта, которая создается в организации (рисунок 1).

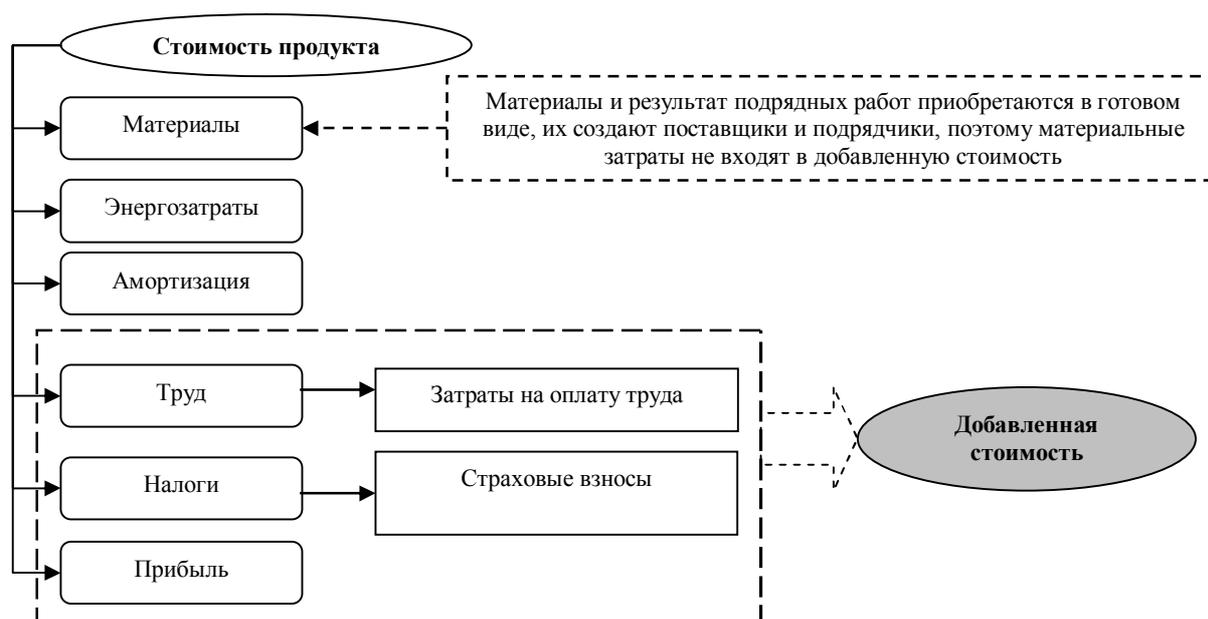


Рисунок 1 – Элементы, формирующие добавленную стоимость

Добавленная стоимость – это экономический расчетный показатель, используемый для характеристики объема производства, который получается в результате исключения из стоимости отгруженной продукции затрат на оплату потребленных в процессе производства предметов труда, то есть в добавленную стоимость, созданную экономическим субъектом, не включается стоимость потребленных материальных ресурсов, в образовании которых данный экономический субъект не принимал участие.

На микроуровне целесообразно не включать амортизацию в добавленную стоимость, поскольку она всегда находится в составе себестоимости. С точки зрения информационного обеспечения ее следует извлекать из учетных данных и показывать отдельной строкой в составе полученных доходов как самостоятельный элемент выручки, предназначенный для возмещения износа основных средств. Таким образом, добавленную стоимость можно рассматривать как совокупность детерминант, которые составляют долю работников, долю экономического субъекта и долю государства (рисунок 2).

На макроуровне добавленная стоимость является разностью между выручкой от продажи товаров, работ, услуг и так называемым промежуточным потреблением, то есть текущим производственным потреблением сырья, материалов, инструментов, тары, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, электроэнергии, тепла, воды и производственных услуг со стороны.

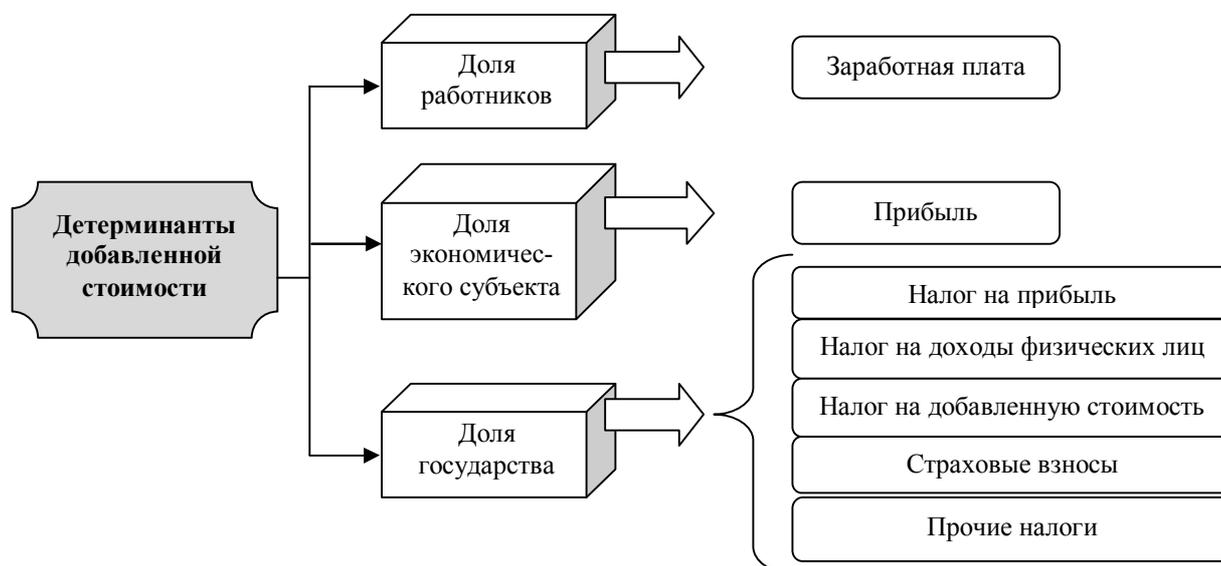


Рисунок 2 – Структурные элементы добавленной стоимости экономического субъекта

На микроуровне затраты на оплату труда включают в себя только заработную плату, а на макроуровне этот показатель включает в себя прямую оплату труда, страховые взносы, социальные выплаты, формирующие себестоимость, премии, при этом дивиденды и аналогичные доходы работников в состав оплаты труда не включаются.

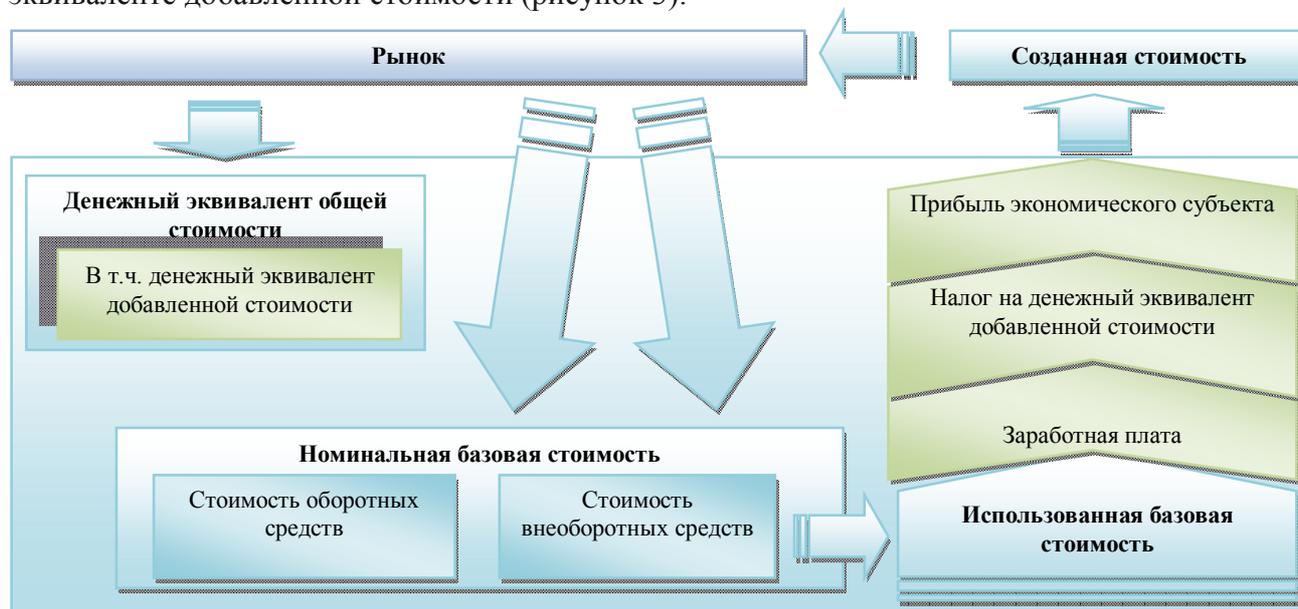
В ходе исследования установлено, что расчет добавленной стоимости основывается на следующих методических моментах:

- 1) на микроуровне амортизация учитывается в составе себестоимости, а на макроуровне - в составе добавленной стоимости;
- 2) на микроуровне затратные статьи группируются по элементам затрат только проданной продукции, а не всей выпущенной;
- 3) НДС должен быть выделен из выручки и затрат, поскольку данный налог не участвует в экономическом обороте.

Таким образом, значение добавленной стоимости обусловлено тем, что с одной стороны, данный показатель зависит от эффективности деятельности экономического субъекта и экономически стимулирует работников, а, с другой стороны, он является важным источником формирования бюджетных статей, поэтому в росте добавленной стоимости

должны быть заинтересованы не только экономические субъекты, но и само государство.

В настоящее время в отечественной учетной практике формирования стоимости в учетных регистрах экономических субъектов отсутствует единство обобщения учетно-отчетных данных с точки зрения однородности по носителям и видам стоимости, поэтому автором выработана методология формирования и применения добавленной стоимости в учетно-аналитической системе экономического субъекта, основанная на денежном эквиваленте добавленной стоимости (рисунок 3).

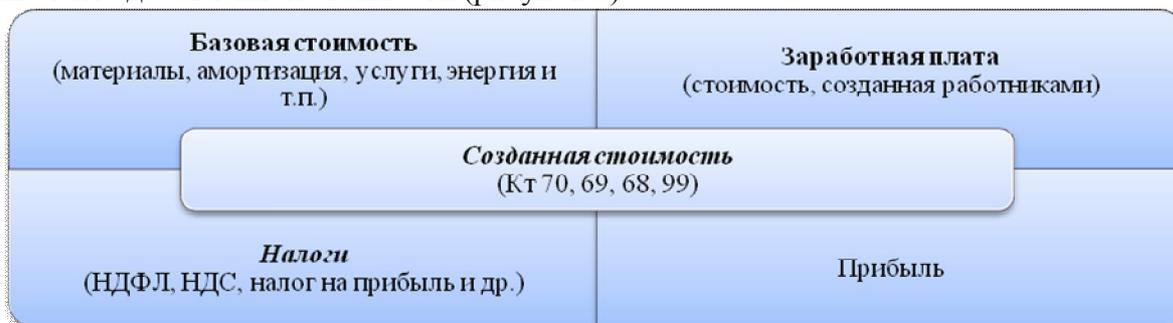


*Рисунок 3 – Методология формирования и применения добавленной стоимости в учетно-аналитической системе экономического субъекта*

Предлагаемая методология формирования и применения добавленной стоимости в учетно-аналитической системе экономического субъекта в качестве принципов организации использует принципы формирования учетно-аналитических данных, а именно, принципы автономности, объективности, целостности, осматрительности, идентификации, самостоятельности, непрерывности, соответствия, квантифицируемости, периодичности, конфиденциальности, контроля, интерпретируемости, непротиворечивости, консерватизма.

Методическую основу формирования и применения добавленной стоимости в учетно-аналитической системе экономического субъекта составляют универсальные элементы метода бухгалтерского учета, пригодные для объективного и целостного учета.

В ходе исследования установлено, что эффективное экономическое развитие государства построено на наиболее оптимальной пропорции применения добавленной стоимости, которая достигается путем соответствующего распределения денежного эквивалента добавленной стоимости (рисунок 4).



*Рисунок 4 – Процесс применения добавленной стоимости экономического субъекта*

Современная концепция учетно-аналитической системы не предполагает комплексного подхода к созданию и движению добавленной стоимости на микроуровне, что

проявляется в противоречиях методологического характера, выражающихся на макроуровне, в искажении статистических информационных данных.

Внедрение в отечественную статистику системы национальных счетов предполагает исследование ее показателей с точки зрения информационного учетно-аналитического обеспечения.

Информационным источником системы национальных счетов служит учетно-аналитическая система как система сплошного и непрерывного наблюдения за деятельностью хозяйственной единицы. В системе макроучета предполагается четкое следование правилам и принципам учета на микроуровне, вследствие общности подхода к отражению информации в учетно-аналитической системе и в национальном счетоводстве путем балансовых построений. Различия теоретико-методологических и научно-методических подходов отражаются в несоответствии оценочных концепций объектов хозяйственной деятельности, лежащих в основе построения отечественной учетно-аналитической системы и системы национального счетоводства. Решение данной проблемы строится с помощью теоретико-методологических основ макроучета. Таким образом, достоверность, оперативность, сопоставимость и полнота статистических показателей непосредственно зависят от действующей методологии формирования учетно-аналитической системы и от того, насколько она удовлетворяет правилам и принципам построения системы национальных счетов.

Суть системы национальных счетов заключается в создании обобщающих показателей экономического развития и во взаимной увязке этих показателей между собой. На макроуровне в настоящее время прослеживается взаимосвязь таких показателей системы национальных счетов как: валовая добавленная стоимость (ВДС) и валовая прибыль (ВП). Структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности, в %<sup>1</sup>

Показатель	2008 г.	2009 г.
<b>Валовая добавленная стоимость</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,0	5,8
Рыболовство, рыбоводство	0,0	0,0
Добыча полезных ископаемых	0,0	0,0
Обрабатывающие производства	31,8	31,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4	3,8
Строительство	5,0	5,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	17,4	17,9
Гостиницы и рестораны	0,7	0,9
Транспорт и связь	12,0	12,0
Финансовая деятельность	1,3	1,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда, и предоставление услуг	11,7	10,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3,4	3,4
Образование	2,8	2,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,5	3,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,0	0,9

Таким образом, наибольшую добавленную стоимость обеспечивают обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, а также операции с недвижимым имуществом и аренда.

Валовая добавленная стоимость включает в себя НДС, а валовая прибыль - налог на прибыль, следовательно, при взаимосвязи показателей валовой добавленной стоимости и

<sup>1</sup> по данным [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

валовой прибыли, наблюдается непосредственная взаимосвязь и взаимовлияние показателей НДС и налога на прибыль, при этом установлено, что в системе национальных счетов показатель налогов на товары, включающий в себя НДС, выделяется отдельно, а показатель налога на прибыль входит в состав валовой прибыли.

Валовая добавленная стоимость определяется как разница между выпуском продукции в основных ценах и промежуточным потреблением. Сравнительная характеристика данного показателя и валового внутреннего продукта представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительный анализ показателей валовой добавленной стоимости и валового внутреннего продукта

Критерий	Валовая добавленная стоимость	Валовый внутренний продукт
Порядок расчета (производственный метод)	$TAC=VR - IC$ TAC - валовая добавленная стоимость; VR - валовый выпуск; IC - промежуточное потребление	$TIP=TAC-FI+PT$ FI - косвенно измеряемые услуги финансового посредничества; PT - чистые налоги на импорт и на продукты
Источник информации	Статистические отчеты по форме №5-3	
Способ расчета	Системный, на основе счета производства для институциональных единиц и секторов	Системный, на основе сводного счета производства
Способ оценки	В основных ценах, ценах производителей и рыночных	В рыночных ценах, ценах производителя
Периодичность определения	Ежемесячно (оценка), ежеквартально (оценка), ежегодно	
Направления использования	Анализ, прогнозирование, моделирование для управления отраслью, регионом, экономическим субъектом	Анализ, прогнозирование, моделирование для управления отраслью, регионом, экономическим субъектом, а также для международных сопоставлений

Поскольку действующая учетно-аналитическая система содержит данные, достаточные для расчета показателя ВВП, но не систематизированные должным образом, то в рамках исследуемой проблемы в совершенствовании данного направления учета предлагаем гармонизировать учетно-аналитические и статистические информационные данные на основе отечественной системы счетоводства, а также обособить управленческую и финансовую составляющие системы, что нуждается в инновационном плане счетов. Основным достоинством предлагаемых мероприятий является четкая направленность генерируемой информации на микро- и макроуровне.

Из существующих подходов к реализации информационной функции учетно-аналитической системы, формирующей показатели счета производства системы национальных счетов, представляется более экономически эффективным и достоверным использовать расчетный метод учета добавленной стоимости на отдельном синтетическом счете с последующей корректировкой и отражением его в финансовой отчетности. Данное предложение позволит системно рассчитывать показатель добавленной стоимости на макроуровне в объеме реализованной продукции в контексте совмещения информационных функций системы национальных счетов и управления экономическим субъектом.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслова, И.А. Инфраструктурная концепция образования стоимости и распределение добавленной стоимости по группам экономических субъектов [Текст] / И.А. Маслова // Финансы и кредит. – 2005. – № 3. – С. 46 – 54.
2. Маслова, И.А. Учет формирования и актуализации стоимости продукции на микро- и мезоуровне: Монография [Текст] / И.А. Маслова, Б.Г. Маслов, Е.Л. Малкина. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007. -156 с.

**Чайковский Дмитрий Валерьевич**

ФГОУ ВПО «Государственный университет – УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Кандидат экономических наук, доцент

Докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: konfer\_2005@mail.ru

---

D.V. CHAJKOVSKIJ

**THE METHODOLOGY OF FORMATION AND APPLICATION OF  
VALUE-ADDED ACCOUNTING AND ANALYSIS SYSTEM OF THE  
ECONOMIC ENTITY**

*In article theoretical-methodological preconditions of formation of the added cost on микро and macrolevel, and also scientifically-methodical recommendations about harmonization of registration-analytical and statistical details on the basis of domestic system of bookkeeping are considered*

**Key words:** value added, accounting and analysis system, the economic entity.

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Maslova, I.A. Infrastrukturnaja koncepcija obrazovanija stoimosti i raspredelenie dobavlennoj stoimosti po gruppam jekonomicheskikh sub'ektov [Tekst] / I.A. Maslova // Finansy i kredit. – 2005. – № 3. – S. 46 – 54.
2. Maslova I.A. Uchet formirovanija i aktualizacii stoimosti produkcii na mikro- i mezourovne: Monografija [Tekst] / I.A. Maslova, B.G. Maslov, E.L. Malkina. – M.: Informacionno-vnedrencheskij centr «Marketing», 2007. – 156 s

**Chajkovskij Dmitrij Valer'evich**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Degree of the Department of Accounting and taxation

Tel.: (4862) 41-98-60

E-mail: konfer\_2005@mail.ru

Е.И. ДОРОГАВЦЕВА

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье на основе авторского подхода выделены виды экономической информации, основные требования, предъявляемые к разработке бюджетов строительных организаций и выявлена взаимосвязь бюджетных форм строительной компании.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, строительство, бюджет.

Управленческий учёт охватывает все виды учётной информации для внутреннего использования руководством на всех уровнях управления предприятием. Его цель - это, прежде всего, обеспечить менеджеров информацией для принятия научно обоснованных управленческих решений. К данным управленческого учёта, предназначенным для руководства предприятия, предъявляются совершенно иные требования, чем к информации, представленной в финансовой отчётности и используемой внешними пользователями.

Управленческий учёт - составная часть информационной системы предприятия. Эффективность управления производственной деятельностью обеспечивается информацией о деятельности структурных подразделений, служб, отделов предприятия. Эту информацию управленческий учёт формирует для руководителей разных уровней управления внутри предприятия в целях принятия ими правильных управленческих решений.

Содержание управленческого учёта определяется целями управления: оно может быть изменено по решению администрации в зависимости от интересов и целей, поставленных перед руководителями внутренних подразделений.

Управленческий учёт связывает на практике процесс управления с учётным процессом, так как имеет с ним одни и те же объекты: производственные ресурсы, обеспечивающие целесообразный труд людей в процессе хозяйственной деятельности предприятия; хозяйственные процессы и их результаты, составляющие в совокупности производственную деятельность предприятия.

Переход к рыночной экономике требует от организации значительного увеличения объёма информации, возникающей как внутри предприятия, так и за его пределами. Со стороны внешних организаций также возникает определённый интерес либо к деятельности этого предприятия, либо к результатам его деятельности.

Увеличивается объём информации о спросе на выпускаемую продукцию, возможностях сбыта продукции при определённых условиях и требованиях, материально-техническом обеспечении производства этой продукции, об основном производстве, технической подготовке производства, о затратах на производство и эффективности выпуска определённых изделий и т.п.

В отношении конкретного предприятия это может быть разнообразная информация. По большинству предприятий информационные потребности приблизительно одинаковы и их можно сгруппировать (рисунок 1).

Для предприятий строительной отрасли, в отличие от промышленности и других отраслей, невозможно создать фиксированный бюджет, так как происходит непрерывное корректирование производственной программы. Бюджет строительной организации носит индикативный характер, т.е. при любом изменении в производственной программе возникают соответствующие изменения в системе бюджетов.

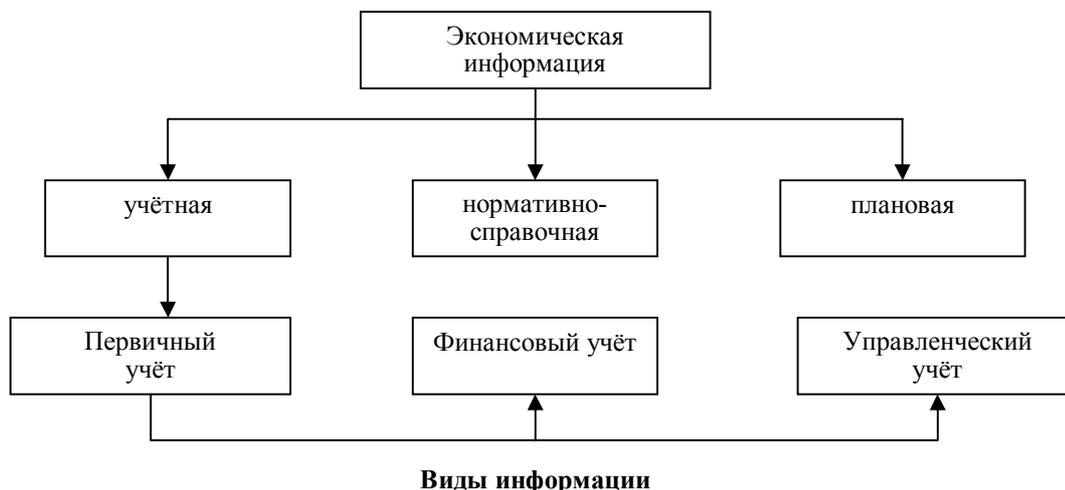


Рисунок 1 – Виды экономической информации

Можно отметить следующие основные требования, предъявляемые к разработке бюджетов строительных организаций (рисунок 2).

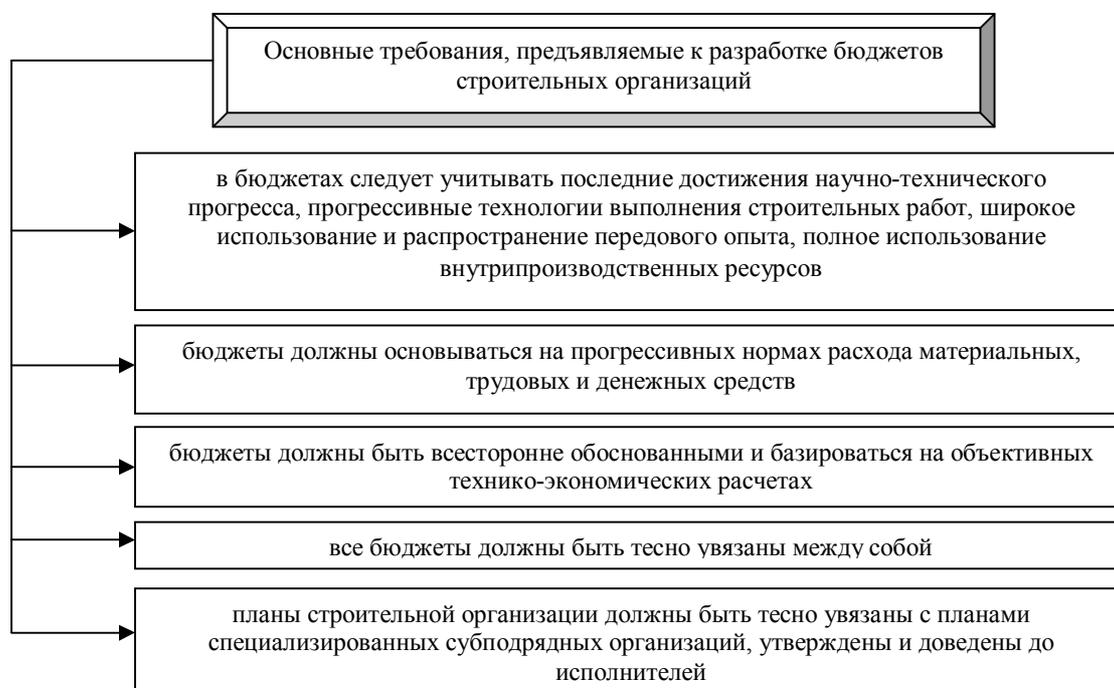


Рисунок 2 – Основные требования, предъявляемые к разработке бюджетов строительных организаций

В связи со спецификой строительной отрасли, первичным в отрасли является бюджет строительства (или проект производства работ). По сути, этот бюджет представляет собой смету расходов строительного проекта без подробной детализации по видам работ.

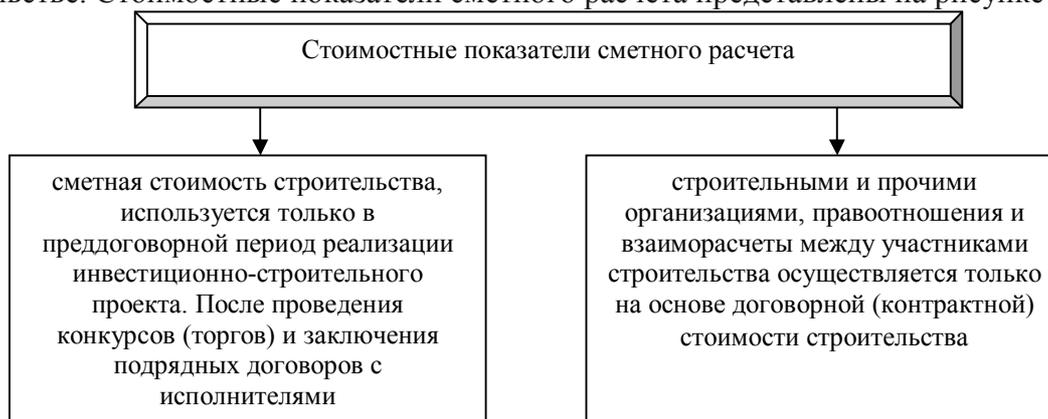
Строительная смета является обобщающим понятием, объединяющим все виды экономических расчетов и обоснований в строительстве на этапах планирования, организации работ и учета расхода ресурсов при сооружении объекта и на период его полезной эксплуатации. Сметой устанавливаются как средние, общественно-необходимые затраты ресурсов, так и индивидуальные издержки производителей строительных работ и заказчиков строительства.

Смета в строительстве может принимать разные формы и качества экономических расчетов в зависимости от поставленных задач, интересов потребителей - субъектов строительной деятельности, уровня управления проектом, этапов строительства,

конъюнктуры рынка строительных ресурсов и услуг.

В строительных сметах отражаются все элементы экономических обоснований, представляется исходная информация расчетов, источники ее получения и результаты составления сметы. Задачей сметных расчетов является определение потребности во всех видах ресурсов, необходимых для строительства объекта.

Сметная стоимость является составной частью сметных расчетов, наиболее важным и значительным результатом разработки смет на строительство, и устанавливает потребность строительства в финансовых ресурсах. Физические показатели сметы (перечни и объемы работ, расход ресурсов, потребность в услугах) в натуральных измерителях определяются в полном объеме при проектировании строительства и являются постоянными, неизменяемыми характеристиками строительного проекта, а сметная стоимость может быть рассчитана на любой момент времени по новым текущим ценам на ресурсы и услуги в строительстве. Стоимостные показатели сметного расчета представлены на рисунке 3.



*Рисунок 3 – Стоимостные показатели сметного расчета*

В рыночной системе ценообразования строительная смета определяется как экономический расчет потребности всех видов ресурсов, необходимых для осуществления строительства объекта. Форма сметного расчета в строительстве не регламентирована. Практика делового оборота сметного дела установила табличную форму сметной калькуляции с выделением граф для исходных данных, промежуточных расчетных показателей и результатов расчета сметной стоимости строительства. Сметы в строительстве составляются, как правило, в двух форматах: технологическая и ресурсная формы сметного расчета.

Технологическая форма сметного расчета (технологическая смета) включает перечень строительных (монтажных, пусконаладочных, ремонтно-строительных, специальных) законченных рабочих процессов, необходимых по технологии и организации строительства объекта, в формулировке работ, принятой в действующих сметно-нормативных базах.

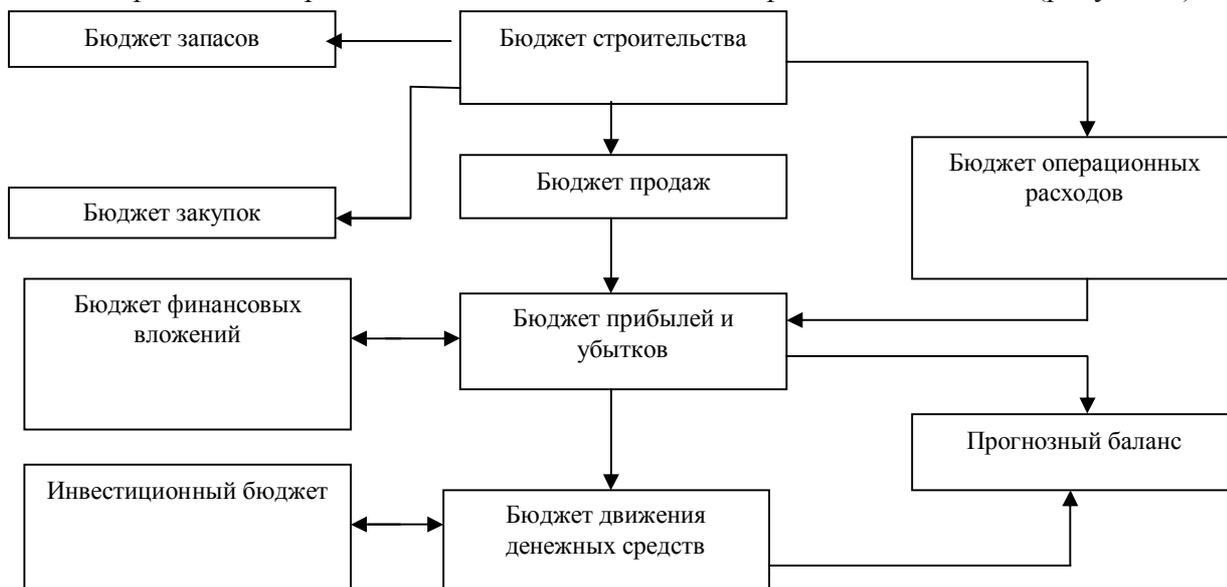
По каждой сметной работе приводятся идентификационные характеристики из базы (основание - шифр работы, наименование, единица измерения), количественные показатели (объемы работ) по данным проекта строительства объекта и сметные нормы расхода основных ресурсов (затраты труда рабочих, стоимость прямых затрат и их составляющих) из сметно-нормативной базы. Калькулирование сметных затрат в технологической форме расчета выполняется по каждой строке перечня рабочих операций, по разделам и в целом по локальной смете. Потребность в материалах, деталях, конструкциях, строительных машинах и оборудовании, других ресурсов в натуральных единицах измерения (ведомость «Выборка ресурсов по смете») не обязательна, но может рассчитываться по данным технологического формата и включаться в состав сметной документации нормативного метода составления строительных смет.

Ресурсная форма сметного расчета (ресурсная смета) составляется в формате расцененной ведомости всех необходимых ресурсов и услуг на строительство объекта.

Сметная потребность в ресурсах определяется по проектным данным, с добавлением трудноустраняемых и неустранимых потерь, а цена на ресурсы принимается в текущем уровне оптовых цен для территории, где осуществляется строительство. В составе ресурсной сметы отдельно выделяется расчетная потребность в ресурсах и сметная стоимость логистических затрат на доставку материальных ресурсов на строительные площадки, а также расход ресурсов и затраты на работы внутрипостроечного транспорта материалов. Калькулирование сметной стоимости строительства в ресурсной форме выполняется по каждой строке перечня ресурсов, по разделам и в целом по локальной смете. Ресурсная форма сметного расчета применяется при разработке строительных смет проектным методом. Сметный перечень технологических операций на объекте строительства при использовании ресурсной формы сметного расчета не составляется.

Сметная стоимость, как расчетная плановая цена строительства, действует только до момента заключения порядного договора и определения договорной стоимости строительства, поэтому последняя текущая стоимость строительства определяется на дату заключения договора строительного подряда. Сметная прибыль в строительстве должна обеспечивать выплаты по обязательным платежам и налогам из прибыли, пополнение оборотных средств предприятия, создание фонда материального поощрения и необходимые финансовые ресурсы на развития строительной организации. Размер сметной прибыли в расчетах стоимости предстоящего строительства определяется на уровне общественно-необходимых затрат на расширенное воспроизводство подрядных организации строительной отрасли региона. В подрядном договоре на строительство сметная прибыль в стоимости строительства устанавливается в индивидуальном размере для конкретного подрядчика по результатам формирования договорной (контрактной) стоимости строительства.

Цикл строительства не зависит от плана продаж, и построение процесса бюджетирования в строительстве на основе бюджета продаж невозможно (рисунок 4).



*Рисунок 4 – Взаимосвязь бюджетных форм строительной компании*

Процесс формирования бюджета строительства должен быть связан с проектно-сметной документацией. Это отражается, в первую очередь, на составе статей бюджета и методике их планирования. Также необходимо учитывать, что в реализации каждого проекта будут участвовать несколько центров ответственности компании, поэтому при планировании доходов и расходов различных центров необходимо учитывать их взаимосвязь. Разнопрофильность строительных холдингов приводит к тому, что у разных компаний в рамках холдинга состав бюджетов может различаться.

При разработке исполнительных смет строительные подрядчики могут использовать сметные расчеты базовой стоимости - формы тендерной документации заказчика или

выполнять собственные расчеты по правилам и нормативам фирменной сметно-информационной базы и текущей конъюнктуры регионального рынка строительных ресурсов. В состав исполнительной сметной документации могут включаться, кроме форм стандартной сметной документации, календарные и сетевые графики строительства, планы материально-технического снабжения, объемы и сроки расчетов за выполненные строительные работы. Итогом разработки исполнительной сметной документации строительства является график строительства и финансирования объекта, сформированный по выделенным этапам (секциям, участкам, законченным комплексам работ, отдельным зданиям и сооружениям) строительства, с расчетом объемов финансирования по календарным срокам и исполнителям. Фактическая сметная документация (фактическая смета) является вариантом исполнительной сметы подрядчика с использованием отчетных показателей по составу работ, расходу используемых ресурсов и фактических цен на ресурсы и услуги по данным бухгалтерского и налогового учета подрядчика.

Фактическая смета составляется по общей стоимости строительства в соответствии с инвентаризационной структурой основных фондов заказчика, принятой в его производственном учете.

Стандартный состав публичной сметной документации на строительство (тендерная и исполнительская сметы) включает следующие формы (рисунок 5).



*Рисунок 5 – Стандартный состав публичной сметной документации на строительство*

Локальная смета разрабатывается по видам работ или основным конструктивным элементам и инженерному оборудованию зданий и сооружений для каждого отдельного объекта строительного проекта. Локальные сметы являются основным элементом сметного калькулирования и могут разрабатываться в технологической и (или) ресурсной форме сметного расчета. В локальных сметах, при необходимости, работы или ресурсы группируются в разделы, необходимые по технологическим и организационным особенностям проекта строительства. В локальных сметах определяются только стоимость прямых затрат в строительстве. Если локальная смета является единственным сметным документом для подрядчика, то к ней добавляется косвенные затраты и прибыль подрядчика, и такая смета приобретает функции объектной сметы.

Объектная смета разрабатывается на законченный элемент проекта (объект) строительства - здание, сооружение, пусковой комплекс, и включает все формы локальных смет, относящиеся к данному объекту. В объектных сметах определяются общие сметные затраты подрядчиков на выполнение всех строительных работ по объекту. К прямым затратам в локальных сметах добавляются косвенные затраты и сметная прибыль строительных подрядчиков в уровне, определяемым индивидуальным (фирменным) расчетом, соглашением сторон или по нормативам общественно-необходимых затрат на эти цели для строительного комплекса региона, где осуществляется строительство.

Сводная смета (сводный сметный расчет) разрабатывается как сводка сметных затрат по всем объектным сметам строительного проекта с добавлением собственных затрат заказчика планируемых на весь период до завершения строительства. Сводный сметный расчет состоит из глав, объединяющих данные о сметной стоимости объектов основного и вспомогательного состава, другие расходы заказчика на выполнение строительного проекта, в соответствии с пунктом 31 постановления Правительства Российской Федерации от 16.02.08 № 87 «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию». Также следует отметить, что количество аналитических признаков, используемых в строительной компании для целей управленческого учета, обычно выше, чем у производственных или торговых компаний аналогичного размера. Для целей управления необходимы аналитики по направлениям деятельности, проектам, видам расходов и доходов и т.д.

В реализации проекта крупной строительной организации участвуют все или почти все ее подразделения (инвестиционная компания, проектное бюро, генподрядчики и т. д.). В целях повышения качества управленческого учета для всех этих компаний необходимо разработать единый аналитический справочник «Классификатор затрат». Кроме того, чтобы наиболее точно оценить результаты каждого строительного проекта, необходимо разработать механизм разнесения косвенных затрат по проектам. Основная сложность заключается в определении процедуры и базы для разнесения. Выручка строительной компании поступает неравномерно, поэтому чаще всего основной базой распределения косвенных затрат являются прямые затраты. Также в качестве базы для распределения косвенных затрат используют построенные метры, материальные затраты и другое.

Система бюджетирования в строительстве ориентирована на средние и крупные строительные организации, которые имеют в своей структуре сметный и производственно-технический отделы, собственные склады и строительно-монтажные участки.

Таким образом, для внедрения в практику системы бюджетирования необходим ряд обязательных условий.

Во-первых, строительная компания должна располагать соответствующей методологической и методической базой разработки, контроля и анализа исполнения сводного бюджета, а работники управленческих служб должны быть достаточно квалифицированными, чтобы уметь применять эту методологию на практике. Методическая и методологическая база составления, контроля и анализа исполнения сводного бюджета составляет аналитический блок бюджетного процесса.

Во-вторых, для того чтобы разрабатывать бюджет, контролировать и анализировать его исполнение, нужна соответствующая количественная информация о деятельности организации, достаточная для того, чтобы представить себе ее реальное финансовое состояние, движение товарно-материальных и финансовых потоков, основные хозяйственные операции. Следовательно, должна существовать единая система управленческого учета, регистрирующая факты хозяйственной деятельности, необходимые для обеспечения процесса составления, контроля и анализа сводного бюджета. Система управленческого учета составляет основу учетного блока бюджетного процесса.

В-третьих, бюджетный процесс всегда реализуется через соответствующую организационную структуру и систему управления, существующие на предприятии.

Понятие организационной структуры включает в себя:

- количество и функции служб аппарата управления, в чьи обязанности входит разработка, контроль и анализ бюджета предприятия;
- совокупность структурных подразделений, являющихся объектами бюджетирования, т. е. теми центрами ответственности, которым назначается бюджетный план и которые ответственны за его исполнение.

Система управления бюджетированием - это регламент взаимодействия служб аппарата управления и структурных подразделений, закрепляющий в соответствующих внутренних нормативных актах и инструкциях обязанности каждого подразделения на

каждой стадии бюджетного процесса.

В-четвертых, на средних и крупных предприятиях процесс разработки, контроля и анализа исполнения бюджета предполагает регистрацию и обработку больших массивов информации, что затруднительно сделать вручную. В бюджетном процессе уровень оперативности и качества учетно-аналитической работы существенно повышается, а количество ошибок сокращается при использовании программно-технических средств (компьютерной базы и программного обеспечения). Программно-технические средства, используемые подразделениями организации, задействованными в бюджетном процессе, составляют программно-технический блок системы бюджетирования.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Верстина, Я.Г. Навыки бюджетирования [Текст] / Я.Г. Верстина, Ю. Я. Еленева, С. В. Пополитова // Экономика строительства. – 2005. – № 3. – с. 21-27
2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет; учебник для ВУЗов. [Текст] / В.Б. Ивашкевич - М.: Экономистъ, 2006. – 618с.
3. Особенности управленческого учета и бюджетирования в строительной компании [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fd.ru/>

**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](mailto:livny@ostu.ru)

---

E.I. DOROGAVCEVA

## **MANAGERIAL ACCOUNTING IN THE ENTERPRISE INFORMATION SYSTEM**

*In article on the basis of the author's approach kinds of the economic information, the basic requirements shown to working out of budgets of the building organizations are allocated and the interrelation of budgetary forms of the building company is revealed.*

**Key words:** *the administrative account, building, the budget*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Verstina, Ja.G. Navyki bjudzhetirovanija [Tekst] / Ja.G. Verstina, Ju. Ja. Eleneva, S. V. Popolitova // Jekonomika stroitel'stva. – 2005. – № 3. – s. 21-27
2. Ivashkevich, V.B. Buhgalterskij upravlencheskij uchet; uchebnik dlja VUZov. [Tekst] / V.B. Ivashkevich - M.: Jekonomist, 2006. – 618s.
3. Osobennosti upravlencheskogo ucheta i bjudzhetirovanija v stroitel'noj kompanii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.fd.ru/>

**Dorogavceva Elena Ivanovna**

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](mailto:livny@ostu.ru)

Е.Н. МАКАРЕНКО

## ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

*В статье автором рассмотрены профессиональные ассоциации, объединяющие внутренних аудиторов и специалистов в области внутреннего контроля и управления рисками в России и за рубежом; предложена организационная структура службы внутреннего аудита на предприятии; определено ряд мер для эффективной деятельности и более широкого внедрения внутреннего аудита на предприятии.*

**Ключевые слова:** *внутренний аудит, внутренний контроль, служба внутреннего аудита.*

Чтобы принимать и реализовывать наиболее эффективные, с точки зрения стратегического развития экономического субъекта, управленческие решения, необходим постоянный и эффективный внутренний контроль на всех этапах процесса управления.

В рыночных условиях основой стабильного положения любого экономического субъекта является его финансовое состояние, мерой которого служит его финансовая устойчивость.

Именно финансовое состояние определяет конкурентоспособность экономического субъекта, его потенциал в деловом сотрудничестве, позволяет оценить степень гарантий экономических интересов как самого экономического субъекта, так и его партнеров по финансовым и иным отношениям. Таким образом, на первый план в современных условиях выходит вопрос управления финансовыми ресурсами экономического субъекта как основным и приоритетным видом ресурсов. Чтобы эффективно управлять финансовыми ресурсами управленческому персоналу, необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние как своего экономического субъекта, так и его существующих и потенциальных партнеров. При этом, чем сложнее структура внутренней среды экономического субъекта и чем сложнее и изменчивее взаимоотношения с внешней средой, тем больше информации необходимо для принятия эффективных управленческих решений. В этой связи, возрастает роль современной системы бухгалтерского учета, являющейся основным информационным источником процесса управления [1].

Современная система внутреннего контроля экономического субъекта представляет собой определенную политику и процедуры, т.е. средства контроля, принятые системой управления данным субъектом для достижения целей процесса управления, предусматривающих степень выполнимости упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности данного субъекта, включая строгое следование политике управления, обеспечение сохранности имущества, обнаружение и предотвращение искажений, возникающих вследствие как непреднамеренных действий, так и злоупотреблений, относительную точность и полноту бухгалтерской (финансовой) информации [2].

В настоящее время создание системы внутреннего аудита на предприятии приобретает особенно важное значение. Так система внутреннего аудита актуальна для Открытых акционерных обществ с разветвленной сетью филиалов и структурных подразделений, региональных сетевых компаний, холдингов, объединяющих в себя большое количество юридических лиц, а также компаний, составляющие свою финансовую отчетность в формате МСФО. Рост конкуренции на рынке, а также работа компаний в условиях крайней нестабильности, приводит к необходимости постоянно снижать издержки предприятия, изыскивая потенциальные резервы на всех стадиях производства и реализации продукции. Все это, делает крайне трудным сохранение прозрачности бизнеса для руководителей и собственников предприятия. Таким образом, внутренний контроль является одной из составляющих эффективного функционирования и управления предприятием.

Внутренний аудит в западных странах зародился в начале XX века, а именно, после Второй мировой войны в ответ на возросшие объемы операций и децентрализацию компаний. В 1941 г. в США был создан Институт внутренних аудиторов, профессиональная ассоциация внутренних аудиторов, ставящая своей целью развитие и популяризацию профессии внутреннего аудитора и выработку стандартов профессиональной деятельности. Сейчас Институт насчитывает около 72 тыс. членов и представлен в 120 странах. Всего в мире насчитывается одного около миллиона людей, занимающихся внутренним аудитом.

Институт внутренних аудиторов США так определяет внутренний аудит и его цели: «Внутренний аудит – это независимая оценка внутри организации для проверки и определения эффективности ее деятельности. Цель внутреннего аудита заключается в предоставлении помощи членам организации эффективно выполнять свои обязанности. Внутренний аудит представляет им для этого данные анализа, оценки, рекомендации, советы и информацию о проверяемых объектах».

Следует отметить определенную эволюцию в раскрытии вопросов сущности и целей организации внутреннего аудита. В 90-х гг. XX в. в отечественной литературе преобладало определение внутреннего аудита во взаимосвязи с внутрихозяйственным контролем. В настоящее время более распространена точка зрения, согласно которой, цель организации внутреннего аудита состоит в оказании помощи сотрудникам организации эффективно выполнять свои функции.

В 2000 году группой единомышленников, увлеченных внутренним аудитом, был создан Институт внутренних аудиторов. Российский Институт внутренних аудиторов (НИ «ИВА») является профессиональной ассоциацией, объединяющей внутренних аудиторов и специалистов в области внутреннего контроля и управления рисками.

В настоящее время членами Института являются представители более трехсот крупных и средних российских и иностранных компаний, включая промышленные и торговые предприятия, предприятия транспорта, связи, сферы услуг, финансовые организации, аудиторские и консалтинговые компании и т.д.

Российский институт внутренних аудиторов – это ведущая профессиональная ассоциация, призванная развивать профессию внутреннего аудитора и поддерживать внутренних аудиторов в России.

Основными направлениями деятельности института являются: организация и проведение ежемесячных встреч членов института с другими коллегами, предоставление своим членам возможности познакомиться с современными методами и способами организации и проведения внутреннего аудита, доступа к обширной информационной базе по вопросам внутреннего аудита, управления рисками, корпоративного управления; проведение приема экзаменов на получение профессиональной степени «Дипломированный внутренний аудитор»; проведение семинаров и корпоративных тренингов по внутреннему аудиту.

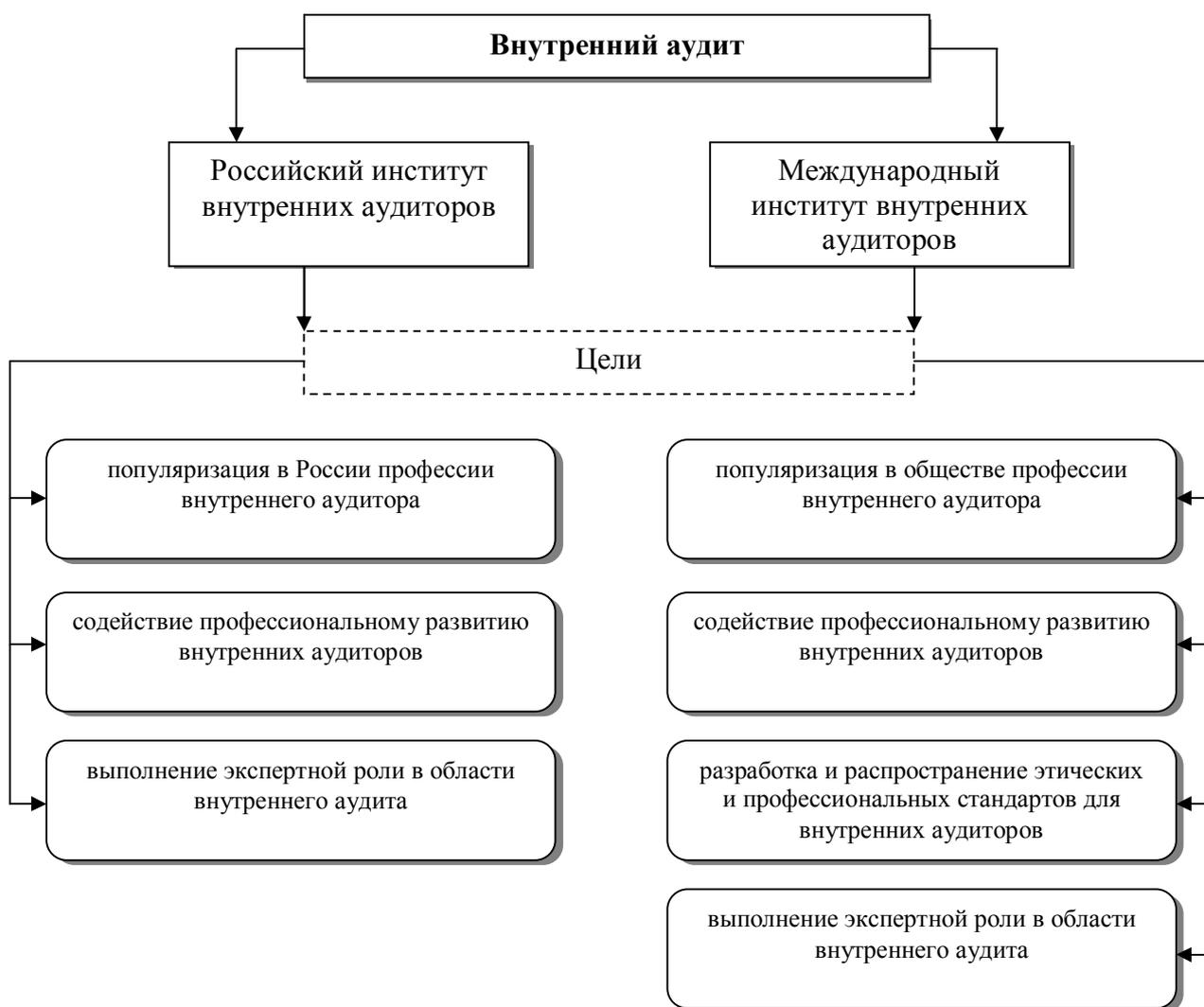
Институт участвует в развитии принципов корпоративного управления в России и ставит своей задачей выполнение в рамках своей компетенции экспертной роли в области внутреннего аудита и корпоративного управления при разработке, принятии и реализации нормативной базы в сфере корпоративных отношений.

Партнерами ИВА являются ведущие российские профессиональные ассоциации, союзы и институты в области аудита и корпоративного управления.

Членство в Институте внутренних аудиторов повышает профессиональный статус и является свидетельством стремления к профессиональному росту [3].

Международный Институт внутренних аудиторов (Institute of Internal Auditors, ИА) является международной профессиональной ассоциацией, призванной развивать профессию внутреннего аудитора и поддерживать внутренних аудиторов во всем мире. Институт объединяет более 125000 человек в 100 странах. Профессиональные ассоциации, объединяющие внутренних аудиторов и специалистов в области внутреннего контроля и управления рисками в России и за рубежом представлены на рисунке 1.

Служба внутреннего аудита на предприятии может состоять из одного-четырех человек, которые могут проводить большую часть своего времени, выполняя обычный аудит соответствия. Однако она может включать в себя и множество служащих, имеющих самые разнообразные обязанности, в том числе далеко выходящие за рамки бухгалтерского учета, например, технологический аудит, оценочный аудит, экологический аудит, аудит качества. Функции внутреннего аудита достаточно разнообразны, в связи с чем, его специалисты должны быть наделены достаточно широкими полномочиями. Служба внутреннего аудита охватывает всю деятельность предприятия – от производственного подразделения (участка, бригады, цеха) до предприятия в целом.



*Рисунок 1 – Профессиональные ассоциации, объединяющие внутренних аудиторов и специалистов в области внутреннего контроля и управления рисками в России и за рубежом*

Организационная структура службы внутреннего аудита на предприятии может строиться по схеме, показанной на рисунке 2.

Развитие аудита за рубежом и в России характеризуется тем, что теории аудита имеют свои специфику, положительные и отрицательные стороны. Отсюда вытекают задачи аудита как научного направления в нашей стране – на основе международного опыта, с учетом национальных особенностей экономики разработать теоретические подходы и систему стандартов, позволяющих регламентировать аудит и использовать на практике все новейшие научные достижения, а также способствовать формированию законодательной базы аудита в Российской Федерации.

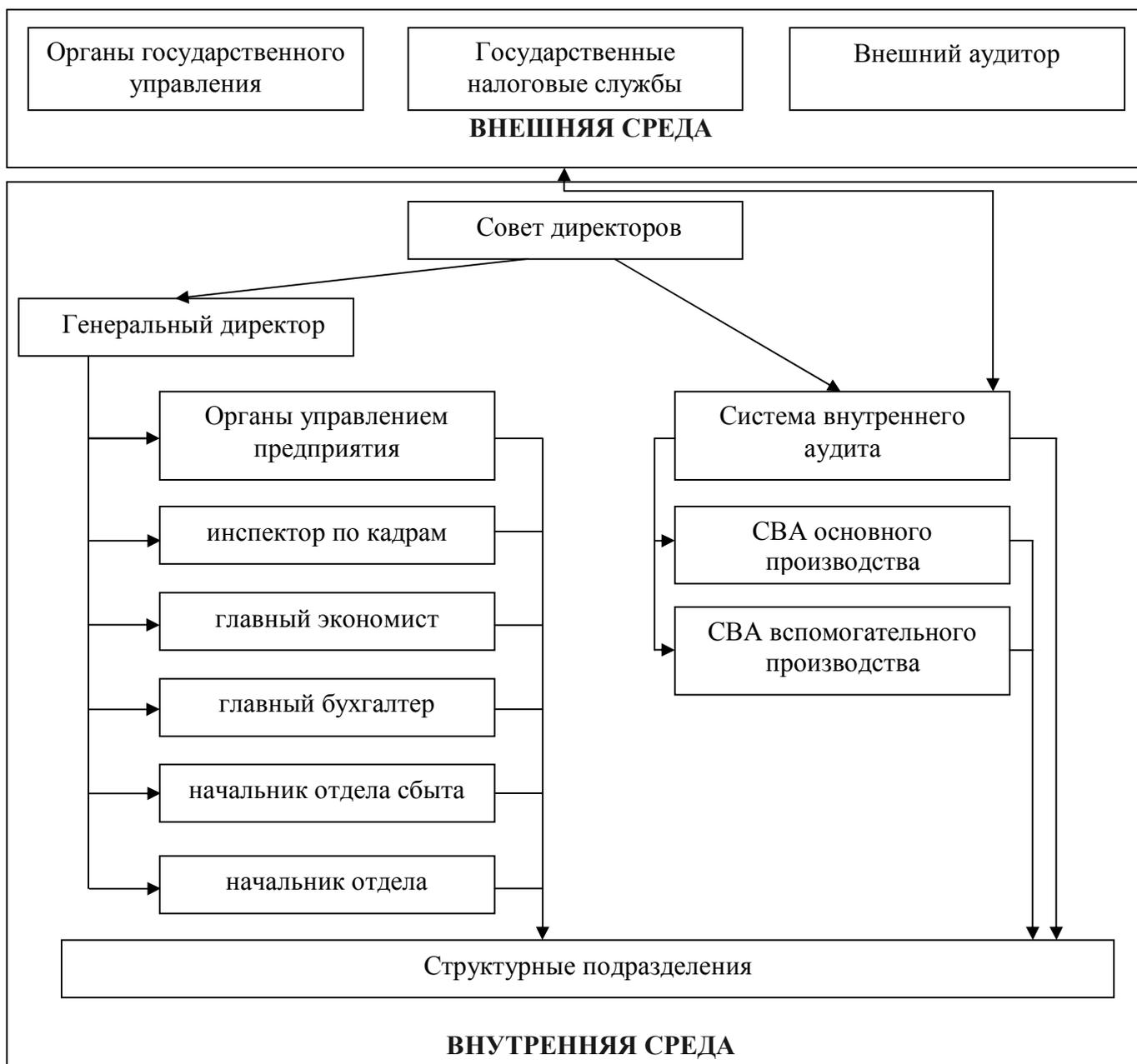


Рисунок 2 – Организационная структура службы внутреннего аудита на предприятии

Приемы и методы аудита, созданные международной аудиторской практикой, уже достаточно успешно используются в работе российских аудиторских фирм. Во всех странах с развитой рыночной экономикой государство активно осуществляет регулирование аудиторской деятельности. Оно определяет обязательность аудита, выделяя значимые для государства и общества предприятия, финансовые затруднения которых могли бы существенно повлиять на экономику. Регулирование аудиторской деятельности в развитых странах государство осуществляется посредством законов, оставляя при этом значительные возможности для саморегулирования аудита со стороны общественных организаций аудиторов.

Таким образом, для эффективной деятельности и более широкого внедрения внутреннего аудита на предприятии необходимо осуществить целый ряд мер: разработать и внедрить в деятельность предприятий комплекс стандартов и норм внутреннего аудита; организовать подготовку высококвалифицированных кадров по внутреннему аудиту и переподготовку специалистов и руководителей предприятий; создать отраслевую

профессиональную организацию аудиторов с целью методического обеспечения, обобщения практического опыта и защиты интересов аудитора. Аудит продолжает активно внедряться и влиять на становление рыночных отношений в России, и его регулирование развивается по трем основным направлениям: государственное, государственно-общественное, регулирование на уровне аудиторских фирм.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Шеремет, А.Д. Теория экономического аудита [Текст] / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Попова, Л.В. Основные теоретические принципы построения аудиторской системы / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов [Текст] // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5.
3. Андреев, В. Д. Внутренний аудит [Текст] / В. Д. Андреев. – М.: Финансы и статистика, 2003.

**Макаренко Елена Николаевна**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: (863) 263-30-80

E-mail: main@rsue.ru

---

E.N. MAKARENKO

### **THE GENESIS OF THE DEVELOPMENT OF INTERNAL AUDITING IN RUSSIA AND ABROAD**

*In the article the author reviewed professional associations, combining internal auditors and experts in the field of internal control and risk management in Russia and abroad; proposed organizational structure of the internal audit service in the enterprise; identified a number of measures for the effective operation and increased use of internal audit at the company.*

**Key words:** *internal audit, internal control, internal audit service.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Sheremet, A.D. Teoriya jekonomicheskogo audita [Tekst] / A.D. Sheremet. – M.: INFRA-M, 2005.
2. Popova, L.V. Osnovnye teoreticheskie principy postroeniya auditorskoj sistemy / L.V. Popova, I.A. Maslova, B.G. Maslov [Tekst] // Finansovyy menedzhment. – 2003. – № 5.
3. Andreev, V. D. Vnutrennij audit [Tekst] / V. D. Andreev. – M.: Finansy i statistika, 2003.

**Makarenko Elena Nikolaevna**

Rostov State Economic University (RINH)

344002, Rostov-na-Donu, str. Bol'shaya Sadovaya, 69

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Tel.: (863) 263-30-80

E-mail: main@rsue.ru

Т.Ю. КОТЫЛЕВА

## СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ФУНКЦИИ КОНТРОЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*В статье автором рассмотрены концептуальные основы контроля в рыночной экономике, определены направления взаимосвязи и взаимодействия внешнего и внутреннего контроля в рамках общей системы контроля на предприятии.*

**Ключевые слова:** внешний контроль, внутренний контроль, функции, виды контроля.

В условиях рыночной экономики возрастает потребность в достоверной учетной и отчетной информации о деятельности хозяйствующих субъектов. Эта информация необходима как внутренним ее пользователям (руководителям подразделений, администрации предприятия, работникам – для принятия управленческих решений), так и внешним (государственные финансовые органы, которые контролируют определенные стороны деятельности предприятия; инвесторы – насколько рационально используются инвестиции; поставщики – для погашения долгов; банки – для контроля за платежеспособностью по выданным кредитам; собственники предприятия – для контроля за деятельностью предприятия и получением доходов).

Достоверность информации обеспечивается контролем.

Контроль – это самостоятельная функция управления, представляющая собой систему наблюдения и проверки процесса функционирования объекта в соответствии с принятыми управленческими решениями, а также позволяющая выявить отклонения в намеченных целях и принимать при необходимости корректирующие меры (рисунок 1).

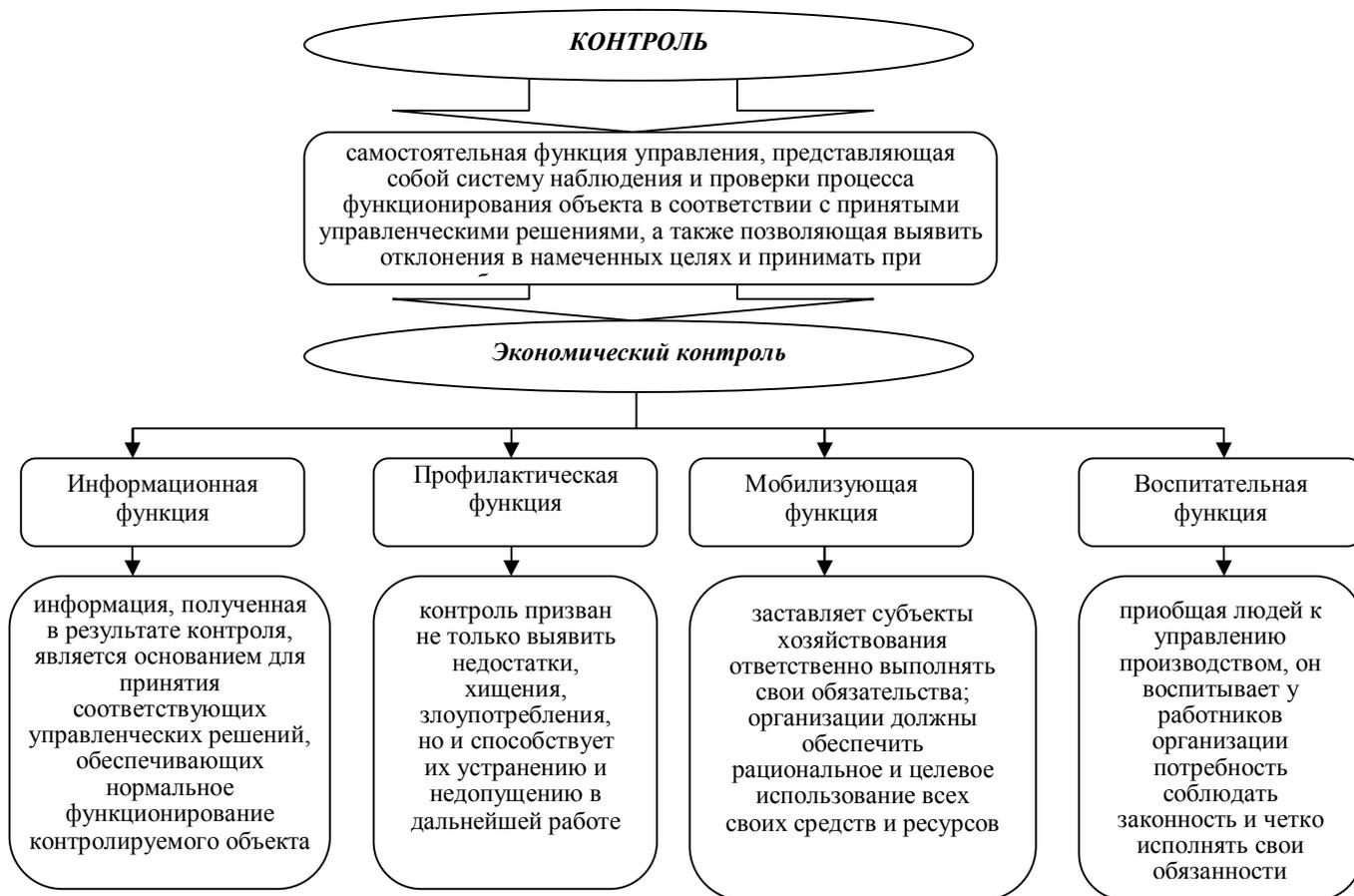


Рисунок 1- Функции экономического контроля

Управленческая деятельность эффективна лишь в тех случаях, если выполнение принятого решения своевременно контролируется с целью установления законности и эффективности проводимых мероприятий. Контроль способствует соблюдению договорной и исполнительской дисциплины, требует от работников высокого профессионализма и компетентности. Контроль может осуществляться на разных уровнях (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Уровни контроля

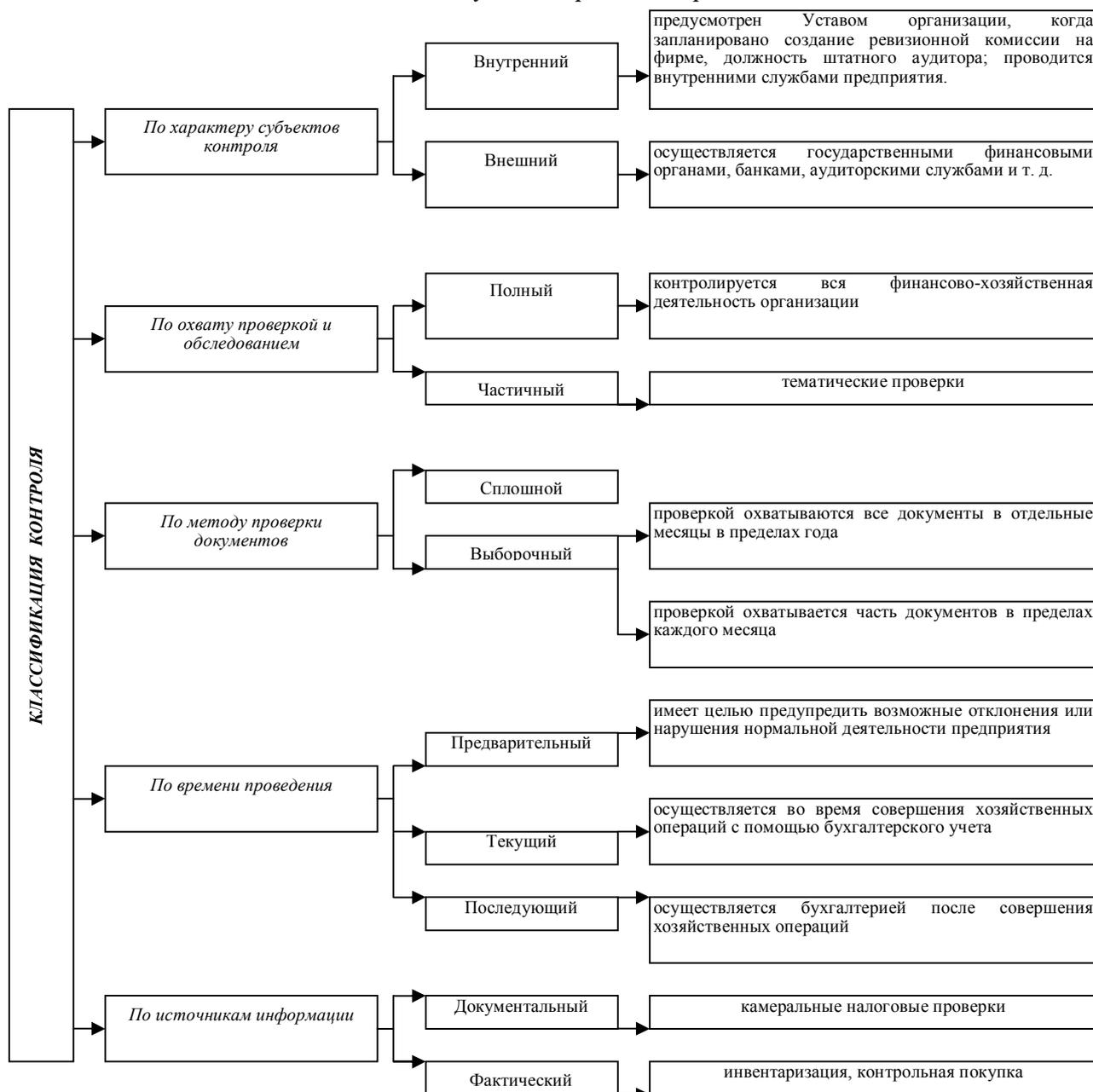


Рисунок 3 – Виды контроля

Цель контроля – это объективное изучение положения дел в определенных отраслях

деятельности предприятия и выявление отрицательно сказывающихся факторов [1].

Перед контролем стоят следующие основные задачи: укрепление законности и правопорядка, государственной и договорной дисциплины; обеспечение сохранности принадлежащих организации имущества, денежных средств и т. д.; достижение целевого, экономного и рационального использования всех средств, находящихся в распоряжении организации; выявление и использование резервов роста и повышения эффективности производства; выявление путей совершенствования работы субъектов хозяйствования.

Финансово-хозяйственный контроль в основном звене предприятия осуществляется путем проведения ревизий: тематических, выборочных, сплошных и контрольных проверок.

Контроль можно рассматривать с разных позиций, выделяя его виды (рисунок 3).

Контроль также классифицируется по цели проведения (рисунок 4).

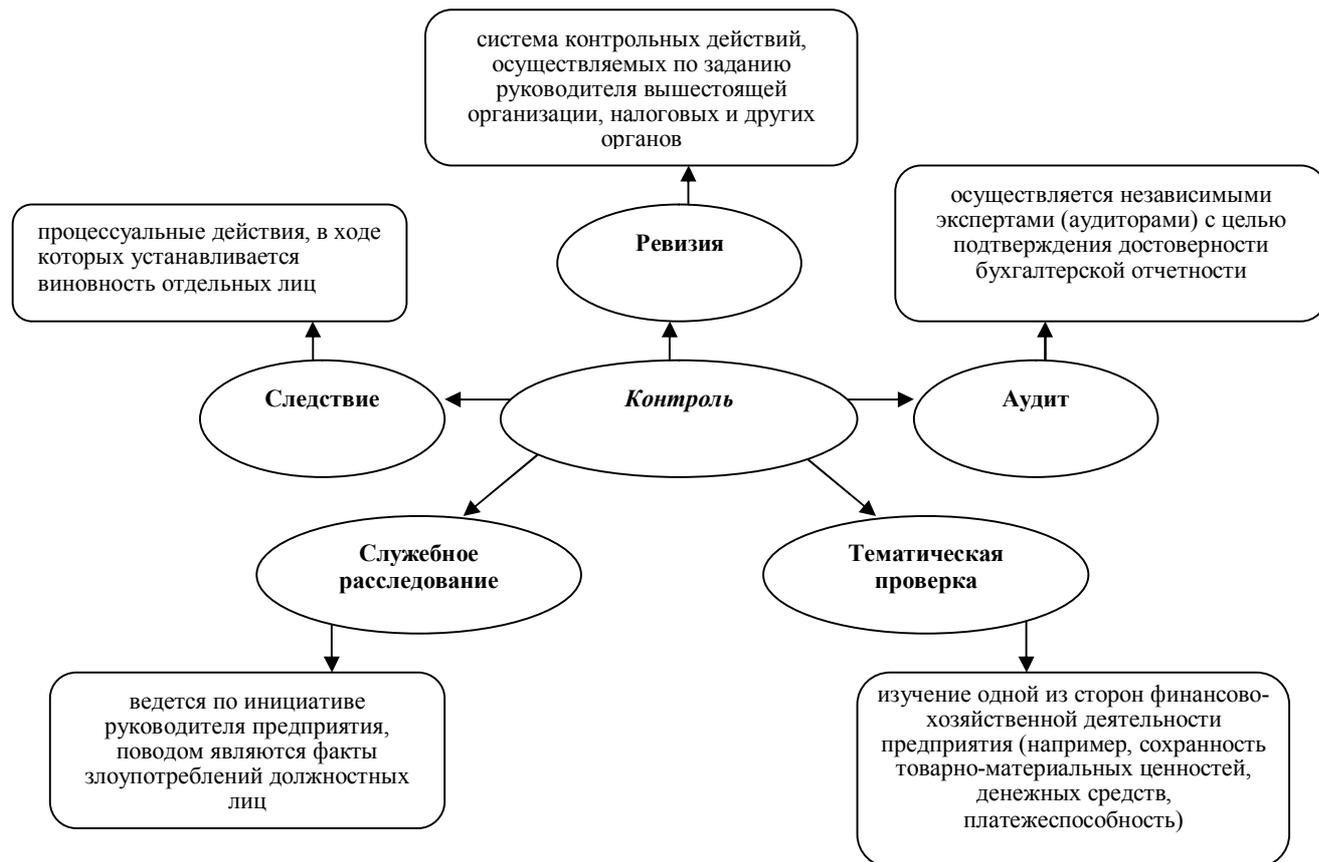


Рисунок 4 - Классификация контроля по цели проведения

Различают следующие организационные формы контроля, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Организационные формы контроля

№ п/п	Форма контроля	Характеристика
1	Государственный контроль	осуществляется государственными и административными органами; обеспечивает интересы государства и общества, проверяет выполнение обязательств физических и юридических лиц перед государством, соблюдение законности. Такой контроль ведется как в масштабе страны, так и субъектов Российской Федерации, а также на уровне местного самоуправления (муниципальный финансовый контроль)
2	Внутриведомственный контроль	осуществляется министерствами, ведомствами, департаментами, комитетами в отношении подведомственных организаций. Преимущество заключается в непосредственной связи с функцией управления отрасли и его специализации применительно к отраслевым особенностям, технологии и т. д.

Продолжение таблицы 1

3	<i>Вневедомственный контроль</i>	проводится Департаментом государственного финансового контроля и аудита Министерства финансов РФ в отношении различных организаций в виде ревизии производственно-хозяйственной деятельности
4	<i>Внутрихозяйственный контроль</i>	защищает интересы предприятия и его коллектива от злоупотреблений и обеспечивает повышение эффективности его хозяйственной деятельности. Он осуществляется внутри организации отделами, службами вместе с общественными организациями
5	<i>Независимый контроль (аудит)</i>	осуществляется независимыми экспертами (аудиторами), имеющими специальную подготовку и независимыми от проверяемой организации как в финансовом, так и организационном плане
6	<i>Специализированный контроль</i>	органы специализированного контроля осуществляют проверку соблюдения установленного порядка организации и ведения тех или иных хозяйственных операций, входящих в их компетенцию. Такие органы представлены различными инспекциями: ГИБДД, пожарной инспекцией и др.
7	<i>Общественный контроль</i>	реализуется на основе общественных институтов и законов, обязывающих органы исполнительной власти представлять информацию всем заинтересованным лицам. Деятельность общественного контроля базируется на информации, предоставляемой органами Госкомстата РФ, средствами массовой информации (газеты, журналы, радио, телевидение)

Внешний контроль предприятия проводят государственные контрольные организации, общественные организации и аудиторские фирмы. Общие цели внешнего государственного контроля - выявление нарушений документирования хозяйственных операций, установление законности их проведения, правильности различных отчислений и пр. Аудитор или контролер проверяют ведение учета на предприятии в соответствии с внутренними документами, инструкциями и другими нормативными документами по ведению бухгалтерского учета, законами Российской Федерации.

Внутренний контроль ведется на каждом предприятии в соответствии с принятым уставом и целями, стоящими перед системой контроля. Внутренний контроль предупреждает злоупотребления и нарушения и снижает степень риска предпринимательской деятельности.

Управленческие методы контроля за деятельностью работников используются администрацией предприятия для повышения эффективности внутрихозяйственного контроля. Выявляются отклонения фактического производства продукции от запланированного бизнес-планом посредством адекватных корректирующих действий на всех уровнях управления предприятием, поэтому персонал - это важный элемент системы контроля. При внутреннем контроле необходима надежная учетная система, которая способна накапливать информацию, анализировать ее, регистрировать и представлять отчетность о хозяйственных операциях [2].

Внутренний контроль будет более эффективным, когда применяют контрольные процедуры, используют методы и правила, разработанные администрацией для достижения целей, стоящих перед предприятием.

Внешний и внутренний контроль объединяются общей целью, заключающейся в проверке правильности и своевременности отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете и отчетности, законности хозяйственных операций и их целесообразности для предприятия. Так, данные внутреннего контроля помогают руководству предприятия и иному управленческому персоналу получать оперативную информацию об отклонениях от нормальных условий совершения хозяйственных операций, а данные внешнего контроля обеспечивают руководство информацией как о допущенных ошибках, так и о недостатках организации самого внутреннего контроля.

Степень взаимосвязи между внутренним и внешним видами контроля во многом зависит от особенностей функционирования конкретного предприятия. Так, некоторые предприятия могут вообще не подвергаться внешнему контролю, например, если они не

подлежат обязательному внешнему аудиту; такие предприятия не проводят инициативные аудиторские проверки и не являются участниками финансово-промышленной группы.

Внешний и внутренний виды контроля представляют собой взаимозависимые и взаимообусловленные компоненты единой системы контроля. Однако между ними имеются существенные различия, с точки зрения цели, задач, порядка организации и проведения, а также прав, обязанностей и ответственности в ходе контрольных мероприятий.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Маслова, И.А. Аудит затрат на производство и реализацию продукции на промышленном предприятии [Текст] / И.А. Маслова // Экономические и гуманитарные науки. - №9-2. – 2009. - С. 37-42
2. Дорогавцева Е.И. Учетно-контрольная подсистема формирования себестоимости выполнения работ строительного предприятия [Текст] / Е.И. Дорогавцева // Экономические и гуманитарные науки. - №3. – 2011. - С. 56-60

**Котылева Надежда Юрьевна**

ФГОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

---

T.Y. KOTYLEVA

## **ESSENCE, THE ROLE AND FUNCTION CONTROL IN A MARKET ECONOMY**

*In the article the author discussed the conceptual framework for control of the market economy, determined the direction the relationship and interaction of external and internal controls within the overall control for the enterprise.*

**Key words:** external control, internal controls, functions, types of controls.

## **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Maslova, I.A. Audit zatrat na proizvodstvo i realizaciju produkcii na promyshlennom predpriyatii [Tekst] / I.A. Maslova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - №9-2. – 2009. - S. 37-42
2. Dorogavceva E.I. Uchetno-kontrol'naja podsistema formirovanija sebestoimost' vypolnenija robot stroitel'nogo predpriyatija [Tekst] / E.I. Dorogavceva // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - №3. – 2011. - S. 56-60

**Kotyleva Nadezhda Yur'evna**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Degree of the Department of Accounting and taxation

Tel.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

Ю.А. ГОРЕЛОВА

## ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*Управленческий учет является достаточно обширным направлением, и при использовании данной технологии встает проблема, каким образом можно применить управленческий учет на практике, каким образом можно связать стратегические цели с оперативными задачами. Следовательно, необходима некоторая технология для практического внедрения управленческого учета в строительных организациях.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, центры ответственности, строительство, методика организации.

Процесс организации и функционирования управленческого учета базируется на определенной организационно-методической основе, включающей множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которые образуют определенную целостность единства [1].

Совокупность элементов, характеризующая организационно-методические основы управленческого учета, изображена на рисунке 1.



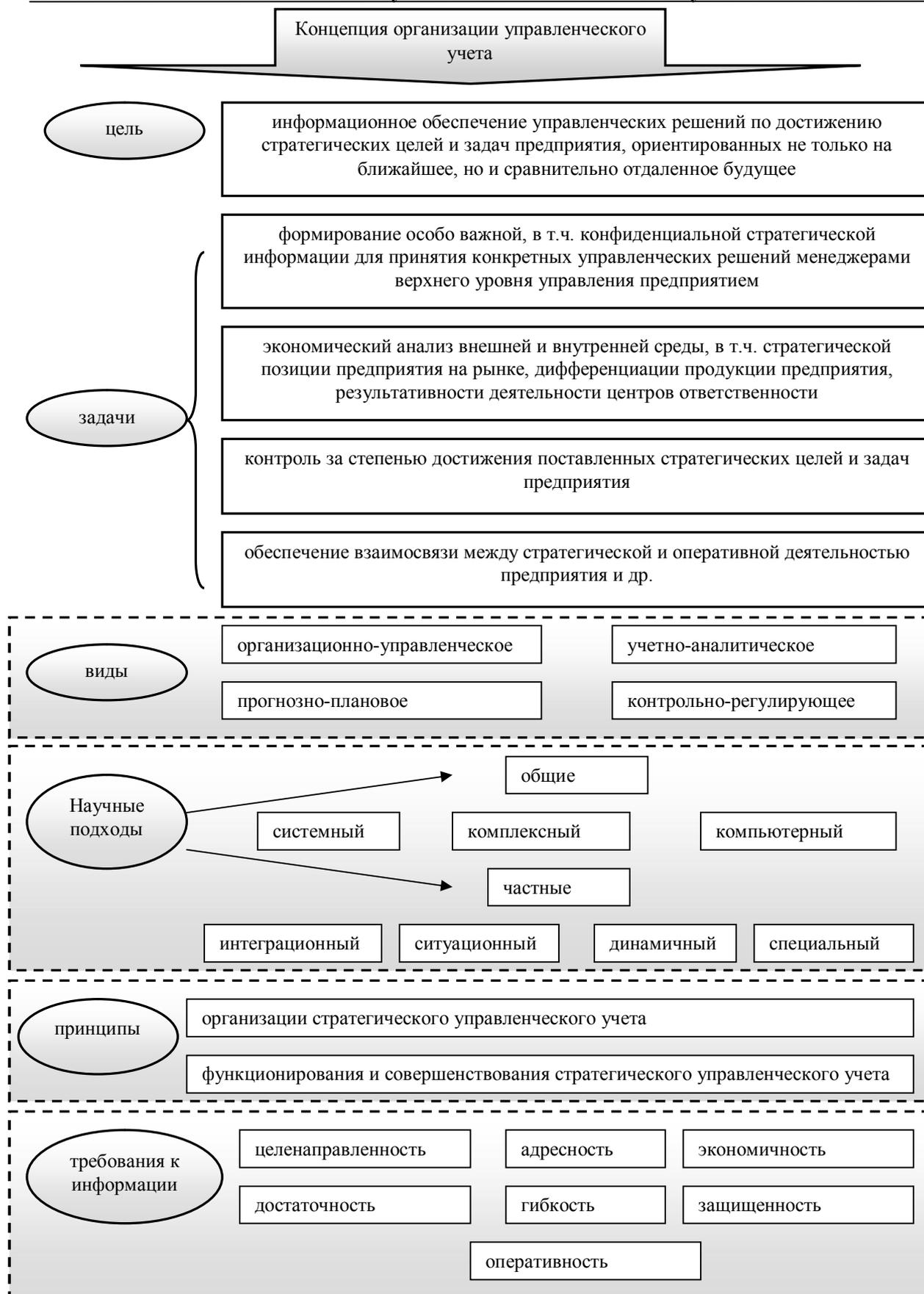
Рисунок 1 - Организационно-методическая основа управленческого учета

В методах управленческого учета взаимосвязаны две важнейшие стороны - познавательная и деятельная. Способы, приемы и практические действия методов управленческого учета позволяют обеспечивать руководителей предприятия обобщенной, достоверной информацией, необходимой для принятия правильных управленческих решений, направленных на достижение стратегических целей и задач предприятия. Вариантность применяемых методов управленческого учета, а также моделирования, прогнозирования и экономико-математических методов зависит от решаемых управленческих задач [2].

Концептуальные положения процесса организации управленческого учета представлены на рисунке 2.

Центр ответственности - это часть организации, по которой целесообразно аккумулировать учетную информацию о деятельности такого центра. Отчеты центров ответственности должны включать только те статьи затрат и поступлений (доходов, выручки), на которые может повлиять менеджер центра. Его также можно назвать центром отчетности.

Цель учета по центрам ответственности состоит в обобщении данных о затратах и результатах деятельности по каждому центру ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретное лицо.



*Рисунок 2 – Концепция организации управленческого учета*

Основные различия в центрах ответственности представлены на рисунке 3.

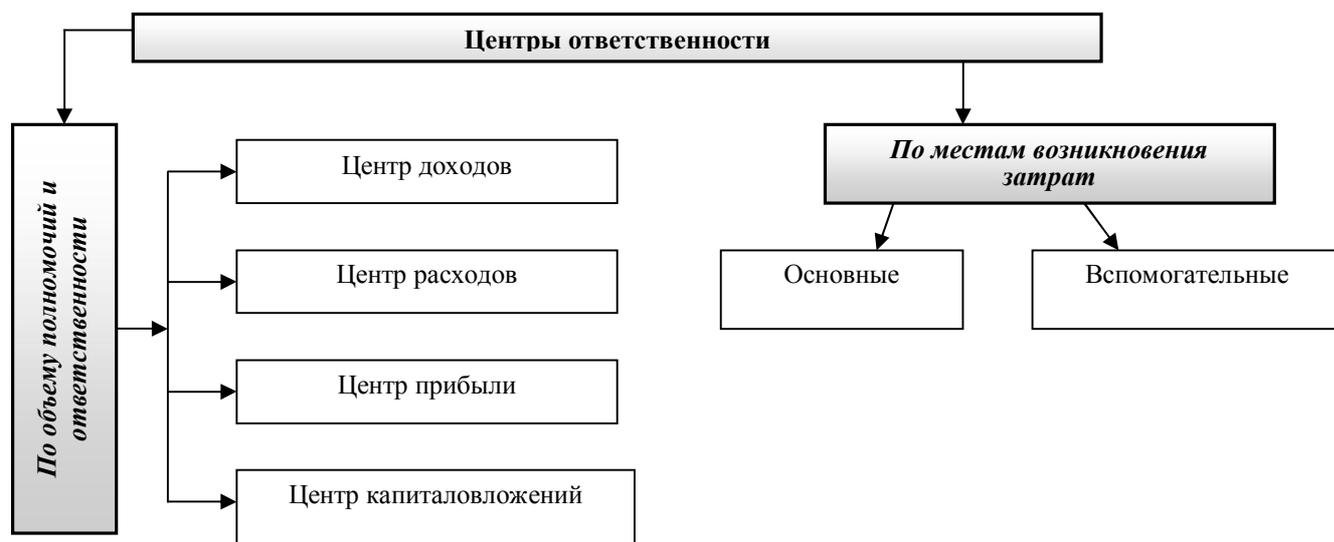


Рисунок 3 - Основные различия в центрах ответственности

В разработанной и предложенной методике организации управленческого учета существенный акцент сделан на взаимосвязь управленческого учета с информационными потоками центров ответственности для оценки их деятельности по достижению стратегических целей и задач предприятия. Для организации такой взаимосвязи в работе, исходя из анализа публикаций и практики, уточнена классификация центров ответственности. Большое разнообразие центров ответственности требует их группировки по классификационным признакам и увязки с общей системой управленческого учета.

Ведущими классификационными признаками являются степень полномочий и обязанностей, место центра ответственности в структуре предприятия.

Соответственно первому признаку, центры ответственности подразделяют на следующие основные: центры затрат, центры продаж, центры прибыли и центры инвестиций.

Центры затрат - это структурное подразделение предприятия, руководитель которого отвечает только за затраты. В рамках такого центра организуется планирование, нормирование и учет затрат факторов производства с целью контроля, анализа и управления процессами их использования.

Центры затрат необходимо подразделять, в свою очередь, на центры регулируемых и произвольных затрат. Для центра регулируемых затрат устанавливается оптимальное соотношение между затратами и объемом выпуска продукции.

Для центра произвольных затрат оптимального соотношения между затратами и результатами деятельности не существует. Руководство организации практически не может повлиять на величину затрат таких центров и принимает ее как заданную величину.

Центры продаж - это обслуживающие подразделения маркетингово-сбытовой деятельности, отвечающие не только за выручку от реализации продукции, товаров, услуг, но и за затраты, связанные с их сбытом.

Центры прибыли как центры ответственности представляют собой подразделения, руководители которых ответственны не только за затраты, но и за финансовые результаты своей деятельности. Центры прибыли могут включать несколько мест затрат. Общие расходы и результаты их деятельности, отражаемые в системе бухгалтерского учета, позволяют оценивать их деятельность, исходя из эффективности и целесообразности принимаемых ими управленческих решений.

Центры капитальных вложений - это экономически обособленные подразделения, ответственные лица которых обеспечивают эффективность использования капитальных вложений, контроль за затратами и результатами, коллективную и индивидуальную

ответственность за величину издержек и заинтересованность в снижении себестоимости и конечных результатах.

Центры инвестиций - это экономически обособленные подразделения, ответственные лица которых обеспечивают правильное, надлежащее расходование предоставленных им средств и ресурсов.

Центры ответственности необходимо обособливать по принципу производственного функционирования - снабжение, производство, сбыт, управление.

Центр сбыта контролирует не только объемы и стоимость реализуемой продукции, работ, услуг, но и затраты, связанные с деятельностью данного центра.

Таким образом, в предложенной авторской модели организации управленческого учета на предприятии существенный акцент сделан на взаимосвязь управленческого учета с информационными потоками центров ответственности для оценки их деятельности по достижению стратегических целей и задач предприятия. Для организации такой взаимосвязи, исходя из анализа публикаций и практики, уточнена классификация центров ответственности. Большое разнообразие центров ответственности требует их группировки по классификационным признакам и увязки с общей системой управленческого учета.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Николаева, С.А. Формирование себестоимости в современных условиях [Текст] / С.А. Николаева // Бухгалтерский учет. - 1997. - № 11. - 60-64
2. Попова, Л.В. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях [Текст] / Л.В. Попова, В.А. Константинов, И.А. Маслова, М.М. Коростелкин. – М.: Дело и сервис, 2007. – 224 с.

**Горелова Юлия Александровна**

ФГОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

---

Y.A. GORELOVA

### **BASIC REQUIREMENTS FOR THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING RESPONSIBILITY CENTERS IN BUILDING**

*Managerial accounting is a fairly extensive area, and by using this technology, there is a problem of how to apply management accounting practice, how you can link strategic goals with operational objectives. Hence the need for some technology for the practical implementation of management accounting in construction organizations.*

**Key words:** *Management accounting, responsibility centers, construction, methods of organization.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Nikolaeva, S.A. Formirovanie sebestoimosti v sovremennyh usloviyah [Tekst] / S.A. Nikolaeva // Buhgalterskij uchët. - 1997. - # 11. - 60-64
2. Popova, L.V. Formirovanie uchëtno-analiticheskoy sistemy zatrat na promyshlennyyh predpriyatijah [Tekst] / L.V. Popova, V.A. Konstantinov, I.A. Maslova, M.M. Korostelkin. – M.: Delo i servis, 2007. – 224 s.

**Gorelova Yulia Aleksandrovna**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Postgraduate Department of Accounting and taxation

Tel.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

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

УДК 336.225

И.А. КОРОСТЕЛКИНА

## **АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНО-ПРОВЕРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

*Современное состояние налоговой системы характеризуется: ростом числа объектов и субъектов налогообложения; высокой динамикой изменений налогового законодательства; недостаточной законопослушностью многих организаций; постепенным накоплением практического опыта налогового контроля. Однако сложившаяся к настоящему времени система налогового контроля не обеспечивает требуемого повышения эффективности деятельности налоговых органов. В статье дается анализ методического обеспечения эффективности контрольно-проверочной деятельности налоговых органов в рамках реализации региональной налоговой политики.*

**Ключевые слова:** *эффективность, контрольно-проверочная деятельность, налоговые органы, налоговая политика.*

Эффективность работы налоговых органов предполагает достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом государства объема средств. Сохраняется тенденция в виде уклонения налогоплательщиков от выполнения обязанности по уплате налогов и сборов, для чего используются изъяны налогового законодательства и недостатки в организации работы налоговых органов. Задолженность по налоговым платежам в бюджеты всех уровней остаётся достаточно высокой.

В этих условиях перед налоговыми органами встает проблема повышения эффективности налогового контроля, поскольку от эффективности налогового контроля в целом и организации контрольной работы налоговых органов в частности, в немалой степени зависит состояние бюджета страны, что напрямую влияет на благосостояние населения через соответствующие статьи расхода бюджета.

Для разработки мероприятий по повышению эффективности налогового контроля необходима объективная и правильная оценка результатов контрольно-проверочной работы. Важность рассматриваемой проблемы актуализирована в бюджетном послании на 2007 год, в котором было заявлено о необходимости в ближайшее время разработать показатели эффективности деятельности работы налоговых органов.

Однако на практике вопрос о том, как и с помощью каких критериев, оценивать работу налоговых органов, по-прежнему остается открытым. Несмотря на то, что разработано и предложено к использованию немало методик, различных по целям и информационной базе, единой методики нет [1]. На рисунке 1 представлены существующие методики оценки эффективности контрольно-проверочной деятельности налогового органа.

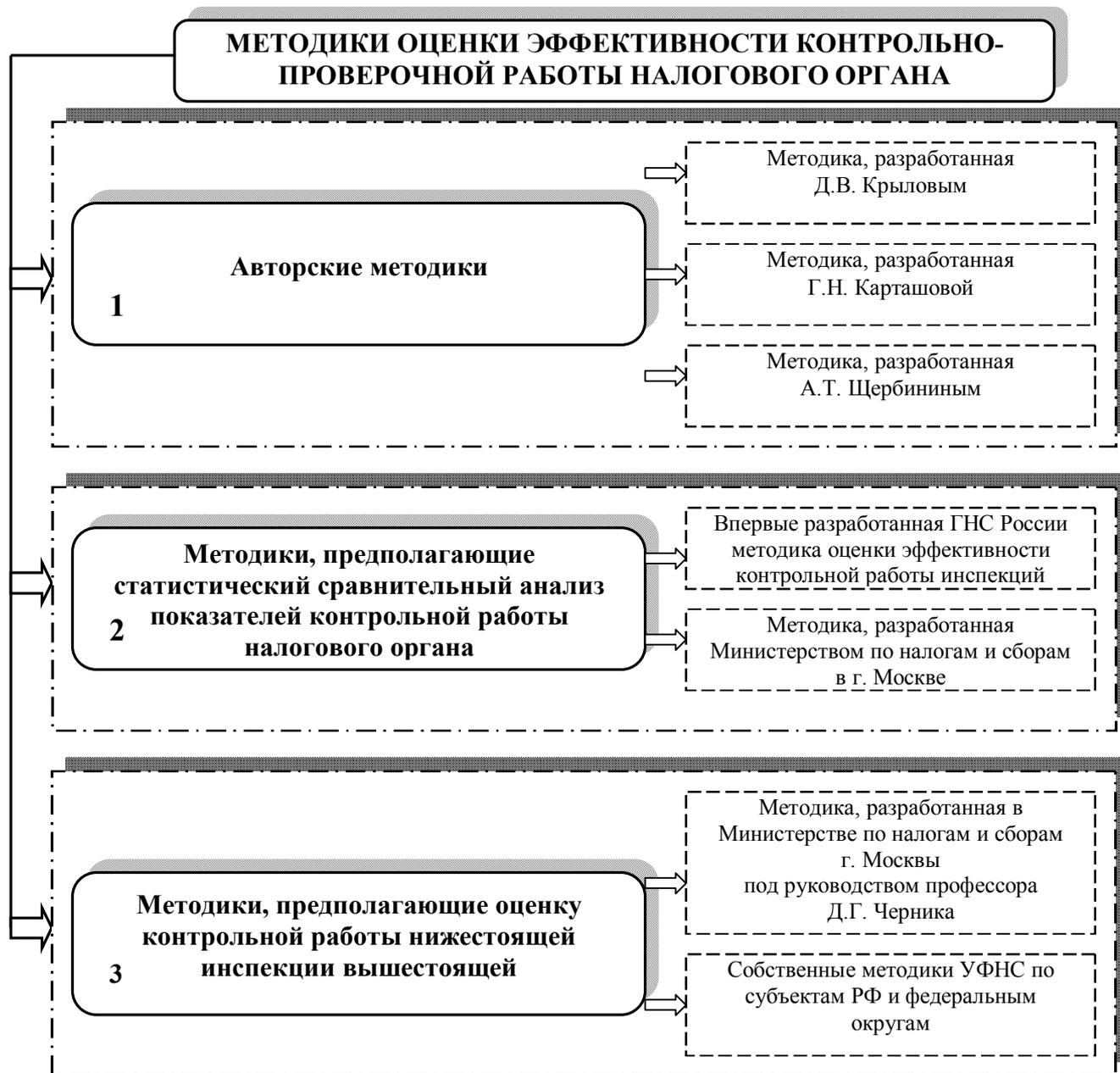


Рисунок 1 - Методики оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа

Рассмотрим сущность каждой из представленных методик:

1. Первую группу методик можно условно назвать авторскими. Они подготовлены различными исследователями и являются, по существу, теоретическими разработками, применение которых в практической деятельности налоговых органов затруднительно.

А.Т. Щербинин предлагает для комплексной оценки эффективности работы налогового органа использовать коэффициент начисления налогов, который рассчитывается как доля самостоятельно начисленных налогоплательщиком налогов в общей сумме начислений. По мнению автора методики, данный показатель позволяет учесть характер взаимоотношений налоговых органов с налогоплательщиками и дать комплексную характеристику их работы.

Автор методики акцентировал внимание только на суммах начислений налогов и сборов, но не принял во внимание второй очень важный показатель, характеризующий конечный результат взаимоотношений с налогоплательщиками. Это фактическая уплата налогов, сборов и других платежей в бюджетную систему РФ самостоятельно налогоплательщиками, которая по Центральному федеральному округу, например, составляет порядка 80 % от общего объема данных поступлений [2].

Несколько иной теоретический подход предложен в работе Д.В. Крылова. Критерий эффективности контрольной работы данный автор определяет на основе коэффициента собираемости налогов:

$$K_c = \frac{П}{НП} \quad (1)$$

где  $K_c$  - коэффициент собираемости налогов;

П - общий объем налоговых поступлений по региону;

НП - налоговый потенциал региона.

При этом под термином «налоговый потенциал региона» автор понимает сумму потенциалов налогооблагаемой базы, контрольной работы налоговых органов и задолженности по налоговым платежам, штрафным санкциям и пеням налогоплательщиков контролируемой территории.

В рамках предлагаемого метода под потенциалом налогооблагаемой базы понимается состояние базы налогообложения, выраженное через величину начисленных налоговых платежей. Потенциал контрольной работы характеризуется величиной возможных доначислений налоговых платежей, штрафных санкций и пеней по результатам действий налогового контроля. Под потенциалом задолженности предлагается рассматривать величину задолженности, реальную к взысканию в отчетном периоде. Определение величины реальной к взысканию задолженности является сложной процедурой и должно предусматривать как качественную оценку задолженности, так и разработку плановых и методических мероприятий по ее снижению.

На наш взгляд, в данной методике речь идет о прогнозировании коэффициента собираемости налоговых платежей в бюджетную систему России. Однако в отношении показателя налогового потенциала региона сделаны некоторые некорректные допущения. Так, в формирование этого показателя включены суммы фактически начисленных к уплате сумм налоговых платежей, а не ожидаемых, то есть скорректированных на коэффициент инфляции. В то же время, потенциалы контрольной работы и задолженности предлагается определять в виде возможных (ожидаемых) значений.

Кроме того, в данном контексте некорректно говорить о потенциале контрольной работы по причине невозможности практически определить предполагаемый объем сумм доначислений за проверяемый период до проведения проверки. Для его вычисления необходимо знать структуру объемов производства, затраты основные и косвенные, достоверность отражения производственных и финансовых показателей в регистрах бухгалтерского и налогового учета и другие аспекты работы налогоплательщика.

В соответствии с законодательством о налогах и сборах налогоплательщик представляет в налоговые органы строго определенную документацию, свидетельствующую о его доходах, исчислении налогов и сборов, но этой документации недостаточно для определения возможного размера доначислений. В связи с этим, в сумму налогового потенциала необходимо включать фактические величины доначислений, имевших место в ходе контрольной работы налоговых органов. К тому же, в данной методике заложено двойное использование сумм доначислений в ходе контрольной работы - как в размере задолженности (при неуплате они войдут в состав недоимки), так и в общем размере доначисленных платежей.

Для расчета коэффициента собираемости нужно использовать из объема совокупной задолженности фактический размер недоимки по налоговым платежам и неурегулированной задолженности по пеням, поскольку из общего объема задолженности только эти суммы подлежат взысканию.

Г.Н. Карташова, разрабатывая концептуальные подходы к некоторым аспектам аналитической работы в сфере налогообложения, приходит к выводу, что в качестве объективного критерия, позволяющего оценить эффективность функционирования налоговой системы, можно использовать разность между ожидаемой и реально перечисленной в бюджет суммой налоговых платежей. Это так называемый резерв

налогового потенциала для доначислений в бюджет при документальных проверках предприятий. Чем меньше величина такого «резерва», тем более успешной следует признать работу налоговой службы. Эффективность функционирования налоговой системы она считает целесообразным оценивать по тому, насколько полно налоговый потенциал превращается в реальные налоговые поступления.

Автор методики не раскрывает способ формирования ожидаемой величины поступлений. Кроме того, так называемый резерв налогового потенциала созвучен понятию возможных доначислений налоговых платежей, предлагаемому в методике Д.В. Крылова, рассчитать который, учитывая вышеизложенные обстоятельства, на практике невозможно [3].

2. Методики, предполагающие статистический сравнительный анализ показателей контрольной работы налогового органа широко применяется исполнительными органами и органами власти, реализуя принцип гласности. Сущность данной методики заключается в следующем: рассчитываются показатели контрольно-проверочной работы налогового органа, которые впоследствии сопоставляются с прошлогодними или у одноуровневых субъектов. Так, впервые разработанная в 1993г. Госналогслужбой России методика оценки эффективности контрольно-проверочной работы налоговых органов предполагала расчет показателей представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа по методике ГНС России

Название методики	Показатели оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа
Методика, разработанная в 1993 г. ГНС России	- показатель налоговых поступлений (в абсолютной сумме)
	- общая сумма недоимки и отсроченных платежей (в абсолютной сумме)
	- общая сумма дополнительно начисленных и уменьшенных в ходе контрольной работы налогов (в абсолютной сумме)
	- объем предъявленных финансовых санкций из суммы дополнительно начисленных платежей (в абсолютной сумме)
	- суммы взысканных платежей из общей суммы дополнительно начисленных (в абсолютной сумме и в процентах от доначислений)
	- количество документально проверенных юридических лиц (в единицах)
	- общая сумма наложенных административных штрафов (в абсолютной сумме)
	- количество налогоплательщиков, привлеченных к административной ответственности (в единицах)
	- количество случаев приостановления операций в финансово-кредитных учреждениях (в единицах)
	- количество материалов, направленных в правоохранительные органы (в единицах)

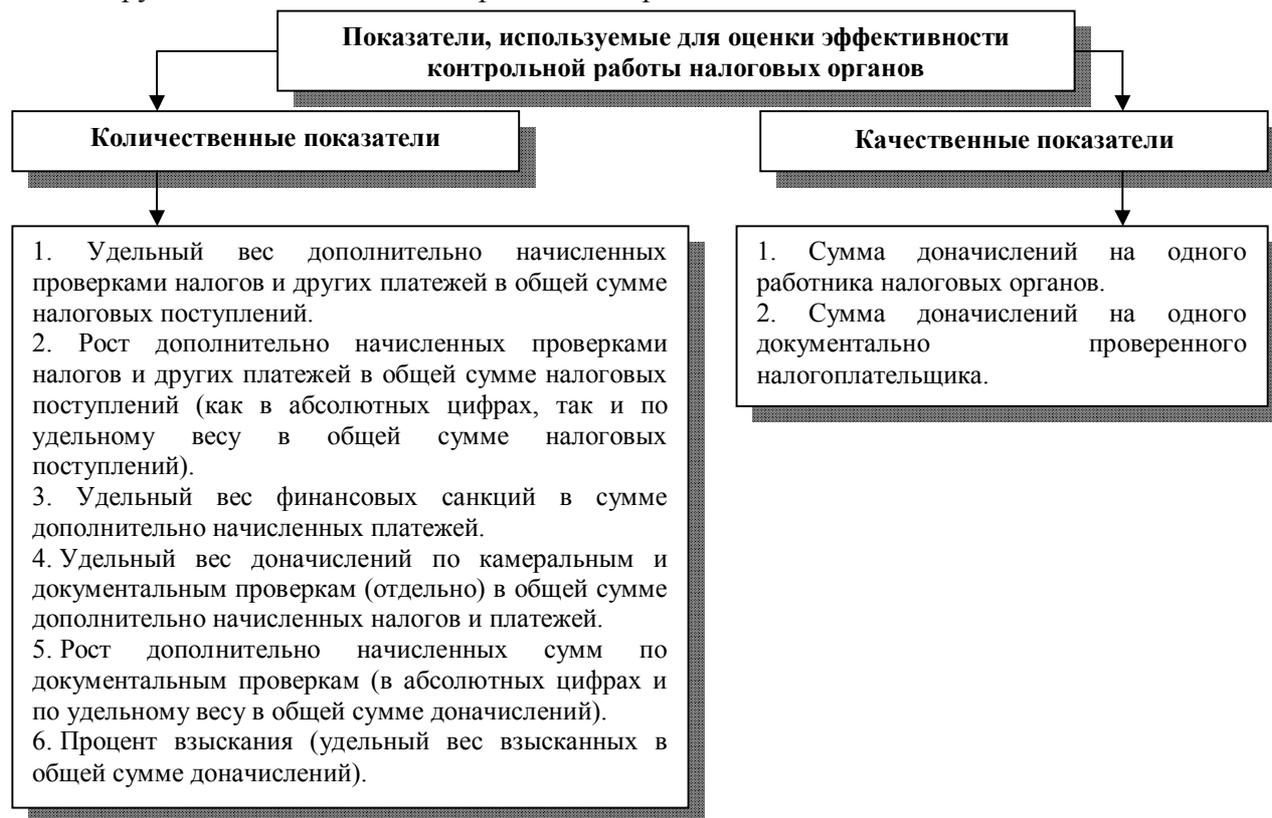
В рамках этой методики рекомендовано использовать также данные проверок налоговых инспекций о состоянии налоговой работы и другие материалы, включая решения местных органов власти и управления, характеризующие работу налоговиков.

Еще одна методика разработана Министерством по налогам и сборам в г. Москве. С помощью этой методики исследуются и сравниваются уже не только количественные показатели, но и качественные [4]. Предполагается, помимо вышеуказанных, сравнение еще и по показателям представленным на нижеприведенном рисунке 2.

3. Методики, предполагающие оценку контрольной работы нижестоящей инспекции вышестоящей, разрабатывались для оперативного налогового контроля за их деятельностью. Для оценки состояния конкретной налоговой инспекции в данной методике используются сведения, представленные в штатном расписании этой инспекции (причем в различных отделах), а также данные, используемые в форме налоговой статистики 2-НК.

Для анализа рассчитываются качественные и количественные показатели. Сопоставление этих показателей между инспекциями позволяет дать оценку уровню

организации контрольной работы, позволяет акцентировать внимание на узких местах и нацелить руководство налогового органа на их решение.



*Рисунок 2 - Показатели, используемые для оценки эффективности контрольной работы налоговых органов*

Методика, разработанная в Министерстве по налогам и сборам г. Москвы (методологическим отделом под руководством профессора Д. Черника), лежит в основе многих методик региональных ИФНС, которые иногда дополняют ее «своими» показателями. Данная методика предполагает оценку эффективности контрольно-проверочной работы на основе следующих количественных и качественных показателей (таблица 2).

Таблица 2 - Показатели оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа по методике МНС г. Москвы под руководством Д.Г. Черника

Название методики	Показатели оценки эффективности контрольно-проверочной работы
Методика, разработанная в Министерстве по налогам и сборам г. Москвы под руководством профессора Д.Г. Черника	- количество документально проверенных юридических лиц или проверенных на месте физических лиц
	- количество документально проверенных юридических лиц на одного работника налоговых органов
	- сумма доначисленных налогов и штрафных санкций (всего)
	- сумма доначисленных налогов и штрафных санкций (на одного работника налоговых органов)
	- доля взысканных платежей в общей сумме доначислений
	- доля доначислений в сумме поступивших налогов и платежей и др.

В данной методике используется немало как количественных, так и качественных показателей. В этом ее неоспоримое достоинство. Другим достоинством является возможность ее использования при анализе проблемных участков работы налоговых органов, сравнения результатов конкретных инспекторов, инспекций и т.п.

А недостатком является то, что, применяя большое количество сравниваемых показателей для анализа эффективности работы налоговых органов, сравнение идет по

каждому из них в отдельности.

Взяв за основу предложенную профессором Д.Г. Черником методику оценки эффективности контрольной работы налоговых органов, МНС РФ разрабатывало и ежегодно уточняло общие рекомендации, содержащие в основном количественные показатели.

Например, рекомендованная в 2001 г. для оценки эффективности контрольной работы управлений МНС России по субъектам Федерации методика включала следующие показатели [1] (таблица 3).

Таблица 3 - Показатели оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа по методике УМНС по субъектам РФ и федеральным округам

Название методики	Показатели оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа
Методика УМНС по субъектам РФ и федеральным округам	- общая оценка показателей эффективности контрольной работы (динамика сумм дополнительно начисленных налогов и сборов по результатам проверок, дополнительно взысканных платежей как в целом, так и на одного сотрудника)
	- оценка показателей организации и проведения камеральных проверок (динамика дополнительно взысканных платежей по камеральным проверкам, удельный вес таких платежей в общей сумме дополнительно взысканных платежей по результатам проверок, удельный вес камеральных проверок, в процессе которых использованы дополнительные документы, объяснения и сведения)
	- оценка показателей организации и проведения выездных проверок (удельный вес результативных выездных проверок; динамика сумм дополнительно взысканных платежей по результатам проверок в расчете на одну проверку; удельный вес дополнительно начисленных сумм, уменьшенных по решению суда или вышестоящих налоговых органов; и т.д.)
	- оценка контрольной работы по вопросу соблюдения законодательства о применении ККМ (динамика количества проверок и сумм взысканных штрафных санкций)

Кроме ранее рассмотренных методик, для оценки эффективности контрольно-проверочной работы на различных уровнях также в 2003 г. МНС России было предложено использовать следующие показатели [1] (таблица 4).

Таблица 4 - Показатели оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа

Показатель	Способ расчета
Обобщающий показатель эффективности контрольной работы налоговых органов	<p>Определяется как отношение дополнительно начисленных в бюджет в результате контрольной работы налогов, пеней и штрафов к начисленным налогам по данным деклараций налогоплательщиков. Показатель рассчитывается как в целом по налогам, так и по видам налогов:</p> $\mathcal{E}_{\text{общ}} = \frac{H_{\text{в}} + \Pi_{\text{в}} + \text{Ш}_{\text{в}} + H_{\text{к}} + \Pi_{\text{к}} + \text{Ш}_{\text{к}}}{\text{НН}} \quad (2)$ <p>где <math>\mathcal{E}_{\text{общ}}</math> - обобщающий показатель эффективности контрольной работы налоговых органов; <math>H_{\text{в}}</math> - дополнительно начисленные в бюджет налоги в результате проведения выездных проверок; <math>H_{\text{к}}</math> - дополнительно начисленные в бюджет налоги в результате проведения камеральных проверок; <math>\Pi_{\text{в}}</math> - дополнительно начисленные в бюджет пени в результате проведения выездных проверок; <math>\Pi_{\text{к}}</math> - дополнительно начисленные в бюджет пени в результате проведения камеральных проверок; <math>\text{Ш}_{\text{в}}</math> - дополнительно начисленные в бюджет штрафы в результате проведения выездных проверок; <math>\text{Ш}_{\text{к}}</math> - дополнительно начисленные в бюджет штрафы в результате проведения камеральных проверок; НН - начисленные налоги согласно поданным декларациям налогоплательщиков</p>
Коэффициент начисления пеней	<p>Рассчитывается как отношение начисленной пени за несвоевременное перечисление платежей по лицевому счету к начисленным налогам по данным декларации налогоплательщика:</p> $K_{\text{нп}} = \frac{\Pi_{\text{н}}}{\text{НН}} \quad (3)$ <p>где <math>K_{\text{нп}}</math> - коэффициент начисления пеней; <math>\Pi_{\text{н}}</math> - сумма начисленной пени за несвоевременное перечисление платежей в бюджет; НН - сумма начисленного налога по данным декларации.</p>

Продолжение таблицы 4

<p>Коэффициент выявления ошибок при заполнении налоговых деклараций</p>	<p>Данный коэффициент рассчитывается как отношение начисленных налогов по результатам камеральной проверки к начисленным налогам по данным декларации налогоплательщика.</p> $K_{BO} = \frac{HH_K}{HH_D} \quad (4)$ <p>где <math>K_{BO}</math> - коэффициент выявления ошибок при заполнении налоговых деклараций;  <math>HH_K</math> - сумма начисленных налогов по результатам камеральной проверки;  <math>HH_D</math> - сумма начисленных налогов по данным декларации.</p>
<p>Коэффициент сокрытия или занижения налогов</p>	<p>Рассчитывается как отношение дополнительно начисленных налогов по результатам выездных налоговых проверок к начисленным налогам по данным декларации налогоплательщика.</p> $K_{CH} = \frac{HH_B}{HH_D} \quad (5)$ <p>где <math>K_{CH}</math> - коэффициент выявления ошибок при заполнении налоговых деклараций;  <math>HH_B</math> - сумма начисленных налогов по результатам камеральной проверки;  <math>HH_D</math> - сумма начисленных налогов по данным декларации.</p>
<p>Коэффициент применения санкций за нарушение налогового законодательства</p>	<p>Данный коэффициент рассчитывается по следующей формуле:</p> $K_{Ш} = \frac{Ш_B + Ш_K}{H_B + H_K} \quad (6)$ <p>где <math>Ш_B</math> - примененные в виде штрафов налоговые санкции по результатам выездных налоговых проверок; <math>Ш_K</math> - примененные в виде штрафов налоговые санкции по результатам камеральных налоговых проверок; <math>H_B</math> - дополнительно начисленные налоги по результатам выездных налоговых проверок; <math>H_K</math> - дополнительно начисленные налоги по результатам камеральных налоговых проверок.</p>

Таким образом, рассмотрев существующие теоретико-методические подходы оценки эффективности контрольно-проверочной работы налогового органа, необходимо выделить их некоторые недостатки:

1. Нечеткое определение терминов и понятий. При оценке работы налоговых структур, прежде всего, необходимо определить, что понимать под эффективностью контрольной работы. Очевидно, что для различных общественных институтов эффективность может выражаться в различных показателях. Для внутренней оценки деятельности налоговых инспекций возможно применение одного показателя, а для работы инспекции какой-либо территории - другого.

2. Сложность практической реализации предложенных теоретических разработок. Многие разработанные методики требуют значительного времени для проведения анализа, а иногда и специальных программных продуктов. Это снижает возможность быстрого и качественного внедрения системы оценок.

3. Недоступность полного объема информации для проведения расчетов. Сведения, на которых базируется расчет показателей в рамках существующих методик, доступны только самим налоговым органам. Таким образом, разработанные методы оценки пригодны лишь для проведения внутриведомственного контроля, а проведение расчетов внешними пользователями информации невозможно. Несоответствие доступной информации целям и задачам анализа эффективности - вот та проблема, с которой чаще всего сталкиваются сторонние пользователи. Применение только доступной информации, а не всей необходимой для расчетов, может привести к искажению результатов.

4. Для оценки работы налоговых органов используются данные форм статистической налоговой отчетности, в которых невозможно отразить региональные особенности.

5. Частое изменение налогового законодательства затрудняет анализ некоторых показателей эффективности работы налоговых органов, связанных с налоговыми поступлениями, налоговой базой и т.д., не позволяет выявить временную динамику. В связи с изменением объектов налогообложения, отменой или введением льгот, изменением порядка расчета сумм налогов, база будет по качественному компоненту существенно отличаться от той, что была в предыдущем году или будет в очередном налоговом периоде.

Данные, отражающие реальный прирост налоговой базы, налоговых поступлений, объектов налогообложения, можно получить лишь в условиях стабильного законодательства.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Щербинин, А.Т. Об оценке эффективности функционирования налоговых органов или налогообложения [Текст] / А.Т. Щербинин // Налоговый вестник, – 2007. – №1. – С. 24-26
2. Карташова, Г.Н. К вопросу о разработке методики оценки эффективности работы налоговых органов [Текст] / Г.Н. Карташова // Налоговый вестник. – 2003. – №11. – С. 36-38
3. Дрожжина, И.А. Альтернативные варианты оптимизации налоговых платежей (на примере налога на прибыль организаций) [Текст] / И.А. Дрожжина // Управленческий учет. - 2008. - №5. - С. 65-77
4. Попова, Л.В. Налоговое прогнозирование налога на прибыль организаций [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. - 2009. - №7. - С. 65-71

**Коростелкина Ирина Алексеевна**

ФГОУ ВПО «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»  
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»  
Тел.: 41-98-60  
E-mail: cakyra\_04@mail.ru

---

**I.A. KOROSTELKINA**

**ANALYSIS METHODOLOGY ENSURING THE EFFECTIVENESS OF CONTROL AND VERIFICATION ACTIVITIES OF TAX AUTHORITIES IN THE FRAMEWORK OF THE REGIONAL TAX POLICY**

*The current state of tax system is characterized: growth of number of objects and subjects of the taxation; high dynamics of changes of tax laws; insufficient законопослушностью many organizations; gradual accumulation of practical experience of tax control. However the system which has developed by this time of tax control doesn't provide demanded increase of efficiency of activity of tax departments. In article the analysis of Methodical maintenance of efficiency of monitoring and checkout activity of tax departments within the limits of realization of a regional tax policy is given.*

**Key words:** efficiency, control and verification activities, the tax authorities, tax policy.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Werbinin, A.T. Ob ocenke jeffektivnosti funkcionirovanija nalogovyh organov ili nalogooblozhenija [Tekst] / A.T. Werbinin // Nalogovyj vestnik, – 2007. – №1. – S. 24-26
2. Kartashova, G.N. K voprosu o razrabotke metodiki ocenki jeffektivnosti raboty nalogovyh organov [Tekst] / G.N. Kartashova // Nalogovyj vestnik. – 2003. – №11. – S. 36-38
3. Drozhzhina, I.A. Al'ternativnye varianty optimizacii nalogovyh platezhej (na primere naloga na pribyl' organizacij) [Tekst] / I.A. Drozhzhina // Upravlencheskij uchet. - 2008. - №5. - S. 65-77
4. Popova, L.V. Nalogovoe prognozirovanie naloga na pribyl' organizacij [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. - 2009. - №7. - S. 65-71

**Korostelkina Irina Alekseevna**

State University-ESPC  
302020, Orel, Naugorskoe highway, 29  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Tel.: 41-98-60  
E-mail: cakyra\_04@mail.ru

## РАЗРАБОТКА ПРОЦЕДУР НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

*Предложен механизм антикризисного управления несостоятельными муниципальными образованиями для условий Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** Муниципальное образование, Федеральное правительство, банкротство, неплатежеспособность, оздоровление, внешнее управление.

На основе ранее [1] рассмотренного и проанализированного зарубежного опыта и сложившейся ситуации в области антикризисного управления территориальными образованиями России и федерального вмешательства в деятельность МСУ, можно сделать следующие предложения.

Во-первых, совершенно понятно, что необходимо четко разделить алгоритмы введения временной финансовой администрации (далее - ВФА) для Субъектов Российской Федерации (далее СРФ) и процесс восстановления платежеспособности муниципальных образований (далее МО). Если для СРФ вполне достаточно простого решения Президента, то вмешательство в деятельность органов МСУ может производиться только на основании четко прописанной в Федеральном Законодательстве процедуры.

Во-вторых, следует разработать и прописать в Федеральном Законе несколько алгоритмов вмешательства в зависимости от тяжести реальной ситуации. Считаем необходимым выделить как минимум три ситуации, требующих (для их разрешения) четко прописанных процедур:

- МО само обращается за кратковременной помощью для выхода из состояния ограниченной неплатежеспособности;

- кредиторы требуют введения процедуры наблюдения, МО добровольно идет на согласование графиков погашения задолженности, вводятся «мягкие» ограничения на независимость принятия решений органами МСУ;

- процедура наблюдения не дает результата, либо органы МСУ не желают следовать рекомендациям и график погашения задолженностей не исполняется – вводится ВФА, принимается чрезвычайный бюджет, в случае непринятия которого представительный орган МСУ подлежит роспуску и т.п.

Кроме того, естественно, следует рассмотреть алгоритм заключения мирового соглашения. Считаем необходимым отметить, что вопросы, касающиеся антикризисного мониторинга территориальных образований, по нашему мнению, следует вменить в обязанности специальной структуре не связанной с нынешней вертикалью исполнительной власти, а подчиненной непосредственно Президенту РФ и его полномочным представителям в Федеральных округах.

В ситуации, когда вышестоящим органам власти предоставлено право принимать в окончательной редакции закон о бюджете должника, значение утверждаемого судом плана восстановления платежеспособности должника нивелируется. Таким образом, нормы гл.19-1 Бюджетного кодекса создают возможность злоупотребления вышестоящими органами власти полномочиями, предоставленными им в процессе о несостоятельности.

Принятие обязательных для несостоятельного должника решений должно составлять прерогативу суда. Основным элементом воздействия на бюджетный процесс должника должен быть план восстановления его платежеспособности, разрабатываемый трехсторонней комиссией с участием представителей должника, вышестоящего финансового органа и кредиторов и утверждаемый судом. При этом суд не должен быть наделен правом изменять решения, по которым достигнуто согласие между сторонами процесса, но вправе принимать окончательное решение по всем пунктам плана восстановления платежеспособности, по

которым имеются противоречия. За исполнительными органами должника следует сохранить право разрабатывать, а за представительными – рассматривать закон о бюджете, имея в виду те цели и задачи, которые поставлены планом восстановления платежеспособности. При этом существенное нарушение органами власти должника плана восстановления платежеспособности (если факт такого нарушения установлен судом) должно иметь своим следствием утрату права на любые виды финансовой помощи из вышестоящего бюджета, а при необходимости – также права на отчисление от регулирующих налогов. При этом для защиты интересов бюджетополучателей соответствующего муниципалитета средства, высвобождаемые в результате применения указанных санкций, можно распределить по смете, утверждаемой и исполняемой вышестоящим уровнем власти. Безусловно, принимаемая нами в качестве «стартовой» схема является более сложной и тяжеловесной, чем предлагаемая в главе 19-1 Бюджетного кодекса. Однако она имеет два существенных преимущества. Во-первых, она не покушается на неотъемлемые полномочия представительных органов несостоятельного муниципалитета, и в этом смысле юридически корректна. Во-вторых, она повышает роль суда в процессе по делу о несостоятельности и тем самым сводит к минимуму использование процедуры временной финансовой администрации, которая по своему содержанию является эксклюзивной, крайней мерой, что подтверждается обширным зарубежным опытом.

Процедура федерального вмешательства требует более детального и продуманного регулирования в законодательстве. При этом необходимо учитывать, что в международной практике такая процедура рассматривается как мера финансового оздоровления муниципальных финансов, а не как карательная санкция. Представляется наиболее рациональным урегулировать антикризисные процедуры в отношении муниципальных образований специальным федеральным законом. Зарубежная практика показывает достаточно высокую эффективность таких решений. Кроме этого, необходимо (возможно, через очередные поправки к 131 ФЗ), чтобы уставы муниципальных образований в обязательном порядке предусматривали процедуры досрочного отзыва главы муниципального образования и досрочные перевыборы представительного органа местного самоуправления в связи с неудовлетворительной бюджетной политикой, ведущей к возникновению неплатежеспособности муниципального образования. Только при соблюдении этого условия проведение чрезвычайного бюджета и антикризисного плана, в случае непринятия их представительным органом МО, можно сделать легитимным и не вызывающим нареканий путем.

Перед разработчиками законопроекта должны стоять следующие цели:

- 1) Закон должен стать важным шагом на пути отказа от практики применения «пожарных мер» в случае возникновения ситуации неплатежеспособности МО, и, таким образом, должен заставить независимых субъектов рынка сотрудничать и искать компромисс вне суда и изыскивать способы избежать финансовой несостоятельности, используя все возможные средства;
- 2) Закон должен ясно указать всем субъектам рынка на разграничение государственных и местных долговых обязательств, делая муниципальные образования на 100% ответственными за их собственные долги;
- 3) Закон должен предусматривать действия по предупреждению несостоятельности;
- 4) Закон должен послужить защитой для кредитных организаций и поставщиков в том, что касается проблем платежеспособности;
- 5) Закон должен стать мерой распределения ответственности и финансового бремени также и для случаев финансовой несостоятельности муниципального образования, учитывая при этом интересы и кредитора и должника;
- 6) Закон должен быть реалистичным в том смысле, что муниципальное образование должно пережить процедуру финансовой несостоятельности и продолжать выполнять свои обязательные функции и после нее;
- 7) Закон должен положить начало процессу более справедливого распределения

налогов между бюджетами разных уровней, а в случае фатального банкротства из-за продолжительной «бюджетной необеспеченности» - реальной поддержки за счет куда более обеспеченных бюджетов федерального уровня, но, согласно четко прописанной процедуре.

8) Закон должен предусматривать несколько процедур финансовой несостоятельности, применяемых в зависимости от тяжести ситуации и степени сотрудничества органов МСУ с надзорной службой.

Итак, рассмотрим основные алгоритмы и процедуры предлагаемого Законопроекта.

Правом возбуждения производства по делу о финансовой несостоятельности МО обладает специально создаваемая на уровне федеральных округов Государственная финансовая надзорная служба (ГФНС) (рисунок 1).

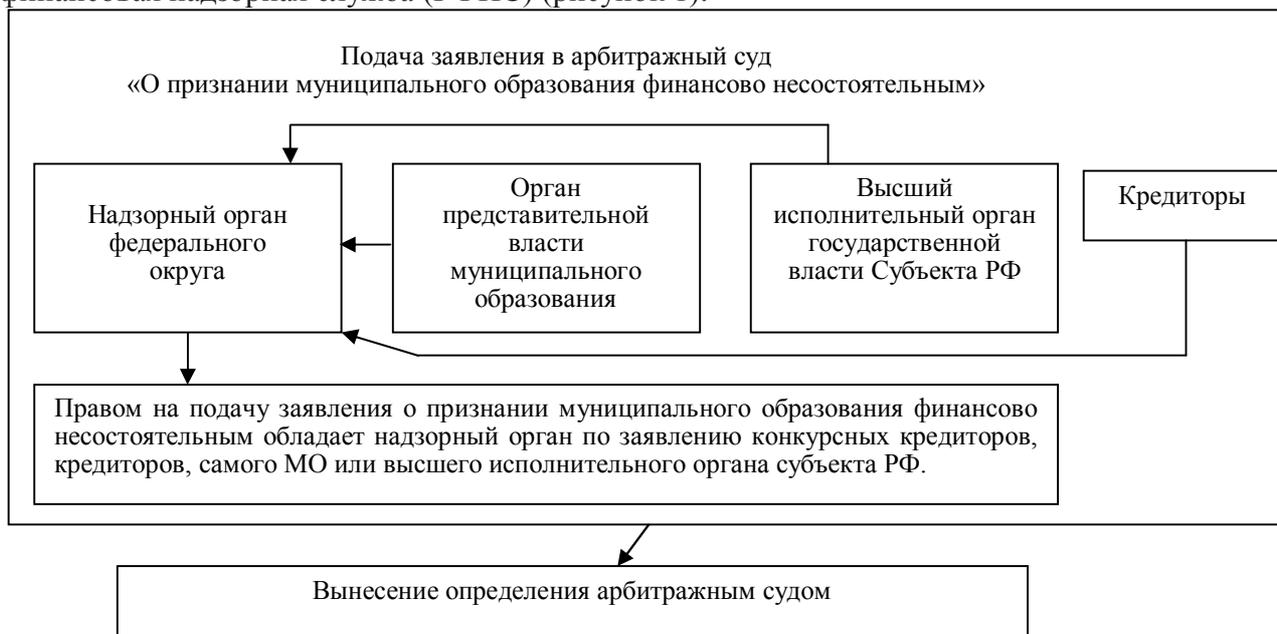


Рисунок 1 – Инициирование процедуры финансовой несостоятельности МО

Правом обращения в ГФНС по вопросу платежеспособности МО обладают все возможные участники процесса - само МО, СРФ и кредиторы.

Важно подчеркнуть, что кредитор может принять независимое решение о начале процедуры финансовой несостоятельности и дать ход своим требованиям через надзорную службу. Подобная возможность нынешним Законодательством не предусмотрена совершенно. В то же время, пример такого равенства хозяйствующих субъектов имеется - это венгерское законодательство о ликвидации задолженностей МО. Считаем, что в современных условиях России такая возможность обязательно должна быть отражена в Законодательстве.

Учитывая, что степень неплатежеспособности и желание сотрудничать с надзорной службой и кредиторами могут иметь самые разнообразные проявления, мы пришли к выводу о необходимости предусмотреть процедуры разной степени жесткости (Рисунок 2).

При возбуждении дела о финансовой несостоятельности на основании заявления муниципального образования, наблюдение вводится с даты принятия арбитражным судом заявления муниципального образования к производству, за исключением случаев, если в соответствии с законопроектом к должнику должна быть применена иная процедура финансовой несостоятельности. Глава муниципального образования совместно с председателем надзорной службы на основе анализа финансового состояния муниципального образования, подготавливает предложения о возможности или невозможности восстановления платежеспособности, обоснование целесообразности введения последующих процедур финансовой несостоятельности.

За счет дифференциации глубины процедур имеется возможность выбора степени жесткости при вмешательстве в деятельность МО (таблица 1).

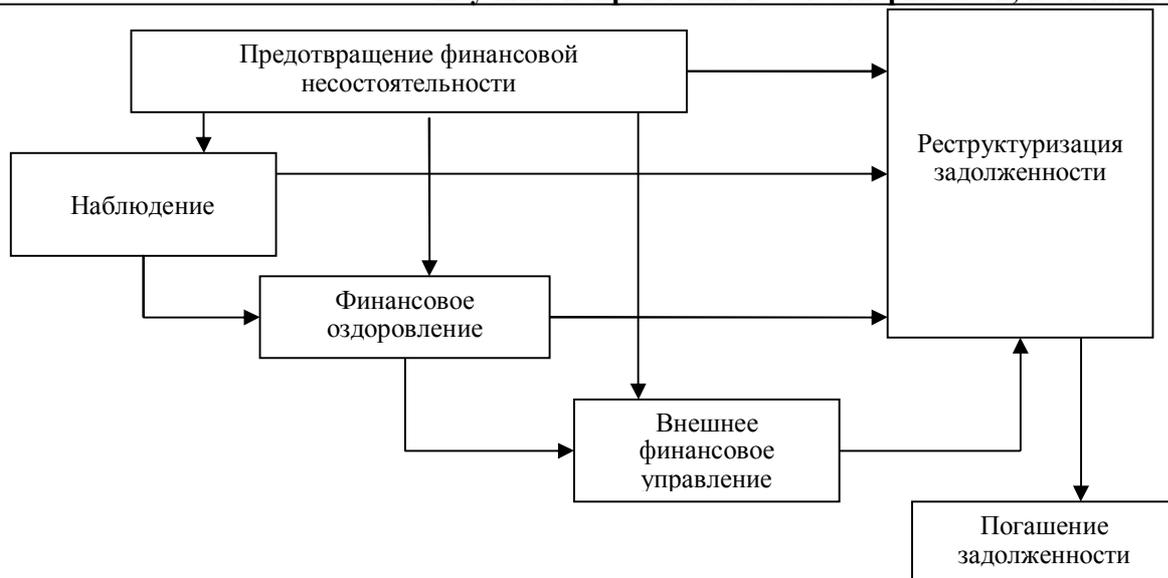


Рисунок 2 – Соотношение процедур финансовой несостоятельности МО

Для целей нормального функционирования законопроекта «О финансовой несостоятельности муниципальных образований в Российской Федерации» необходимо пересмотреть нормативно-правовую базу и внести некоторые изменения в Бюджетный Кодекс Российской Федерации и Федеральный Закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

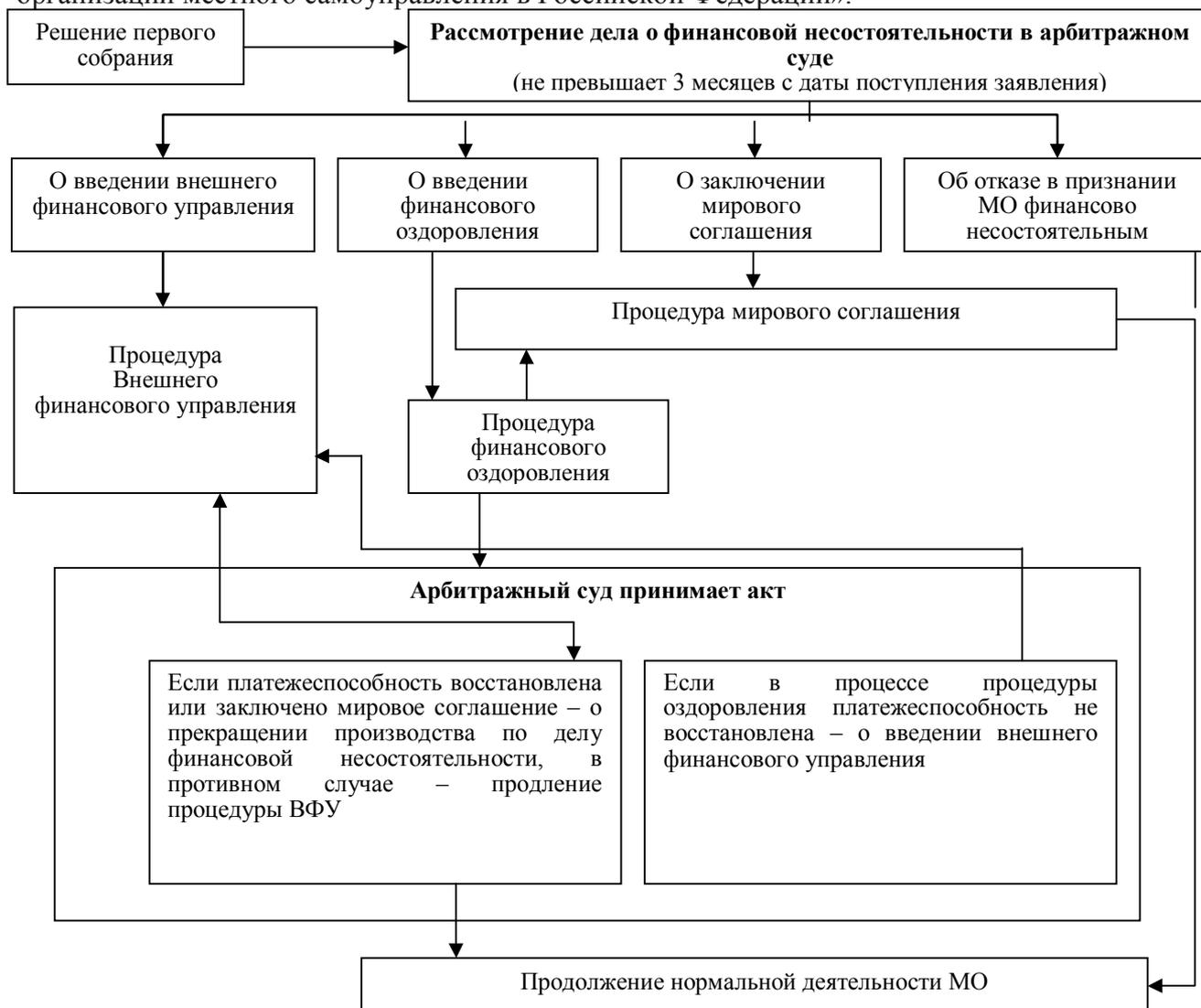


Рисунок 3 – Последовательность применения процедур несостоятельности МО

Необходимо ужесточить контроль за бюджетной деятельностью муниципальных образований. Кроме того, необходимо ввести два новых вида муниципальных образований:

- высокودотационные муниципальные образования;
- муниципальные образования, не способные обеспечить обслуживание и погашение своих долговых обязательств.

По всей видимости, если такие муниципальные образования необходимо сохранить по соображения государственной власти, то необходимо и указать (в Федеральном законе № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и (или) иных федеральных законах, нормативных документах) **источники их финансирования.**

Согласно статье 266 Бюджетного кодекса, финансовый контроль осуществляется: органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, Федеральной службой финансово-бюджетного надзора, Федеральным казначейством, финансовыми органами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, главными распорядителями, распорядителями бюджетных средств.

Этого недостаточно для контроля за обеспечения жизнедеятельности муниципального образования.

Таблица 1 - Сравнение процедур финансовой несостоятельности МО

Процедура	Инициатор	Принятие решения	Основание	Действия	Степень вмешательства
Наблюдение	МО и Надзорная служба	Арбитражный суд	Самостоятельное или по представлению Надзорной службы заявление МО о признаках неплатежеспособности	МО готовит план восстановления платежеспособности и предлагает условия реструктуризации	Вмешательства не происходит (за исключением уведомления со стороны Надзорной службы о наличии у МО признаков неплатежеспособности)
Финансовое оздоровление	Кредиторы, субъект федерации, МО и надзорная служба	Арбитражный суд	Наличие признаков несостоятельности и непогашенная в установленный срок кредиторская задолженность	МО совместно с надзорной службой и агентством по реструктуризации готовит план восстановления платежеспособности и предлагает условия реструктуризации	Контроль со стороны надзорной службы, агентства по реструктуризации и комитета кредиторов за ходом оздоровления. В случае несоблюдения процедуры – переход к внешнему управлению
Внешнее финансовое управление	Надзорная служба, комитет кредиторов	Арбитражный суд	Не достижение целей финансового оздоровления в установленные сроки, отказ от сотрудничества с комитетом кредиторов и агентством по реструктуризации	План реструктуризации и чрезвычайный бюджет готовит временный финансовый управляющий	Глава исполнительного органа МО отстраняется от решения финансовых вопросов. В случае отказа органа представительной власти МО от сотрудничества – роспуск и объявление выборов

В связи с этим возникает необходимость создания единой надзорной службы на уровне федерального округа, в обязанности которой будет входить:

- осуществление постоянного оперативного и стратегического мониторинга финансового состояния муниципального образования и предоставление ежемесячной информации о состоянии бюджета муниципального образования;
- заключение соглашений, предусматривающих проведения совместно с органами местного самоуправления аудита муниципального бюджета, муниципальных предприятий, организаций и учреждений.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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, стр. 68-168
2. Тарасов В.А и др. Антикризисное управление, мониторинг и аудит территориальных образований. Монография [Текст] // Краснодар, 2011

### **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

---

V.A. TARASOV

## **DEVELOPMENT OF INSOLVENCY (BANKRUPTCY) OF MUNICIPALITIES**

*Proposed a mechanism for crisis management insolvent municipalities for the conditions of the Russian Federation*

**Key words:** *Municipality; Federal Government; bankruptcy; insolvency; recovery; external control.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Tarasov V.A., Koval' A.V. Bankrotstvo municipal'nyh obrazovaniy: analiz zarubezhnogo opyta i rossijskoj situacii [Tekst] / V kn. «Наука и эпоха». Монография. кн.2. гл.3. Воронеж, 2010, стр. 68-168
2. Tarasov V.A i dr. Antikrizisnoe upravlenie, monitoring i audit territorial'nyh obrazovaniy. Монография [Tekst] // Krasnodar, 2011

### **Tarasov Vladimir Aleksandrovich**

Private educational institution of higher education Institute of International Law, Economics,  
humanities and management of K.V. Rossinsky  
350011, Krasnodar, Stasov 2-nd passage, 48  
Candidate of Chemical Sciences, Associate Professor  
Tel.: +7-918-4485026  
E-mail: vlatar@inbox.ru

О.В. ПСАРЕВА

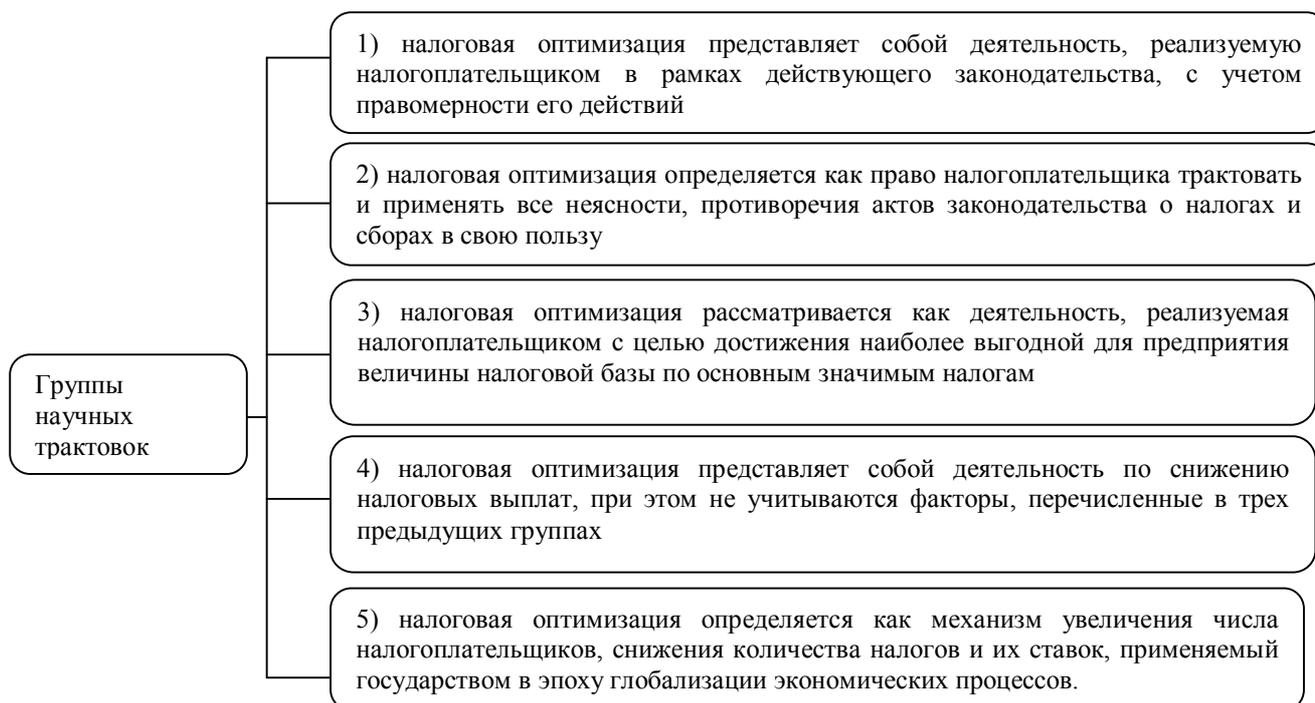
## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ КАК ПОДСИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

*В статье автором рассмотрены группы научных трактовок, раскрывающие сущность понятия налоговой оптимизации, а также выявлены актуальные проблемы налоговой оптимизации на российских промышленных предприятиях на современном этапе развития экономики.*

**Ключевые слова:** *налоговая оптимизация, налоговое планирование, прибыль.*

В процессе становления новой налоговой системы в Российской Федерации понятие налоговой оптимизации стало предметом исследования в отечественной экономической и правовой литературе. Российские ученые, в целом соглашаясь с разработками зарубежных исследователей, интерпретируют налоговую оптимизацию несколько иначе.

Одним из первых в отечественной науке понятие и пределы налоговой оптимизации наиболее глубоко исследовал А.В. Брызгалин. Для четкого понимания сущности рассматриваемого понятия необходимо классифицировать существующие в настоящее время определения налоговой оптимизации, сформулированные различными исследователями. Так, можно выделить пять групп научных трактовок, раскрывающих понятие и сущность налоговой оптимизации (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Группы научных трактовок, раскрывающие сущность понятия налоговой оптимизации**

Рассмотрим методы оптимизации налогов на примере мнений различных авторов.

И.И. Кучеров выделяет общие и специальные методы налоговой оптимизации. Общим методом налоговой оптимизации является использование предоставленных законодательством о налогах и сборах льгот. Специальные методы, в свою очередь, включают в себя: уменьшение объекта налогообложения, изменение объекта налогообложения, изменение деятельности налогового субъекта, замену налогового субъекта

или налоговой юрисдикции. Схематически методы налоговой оптимизации можно представить в виде схемы (рисунок 2).

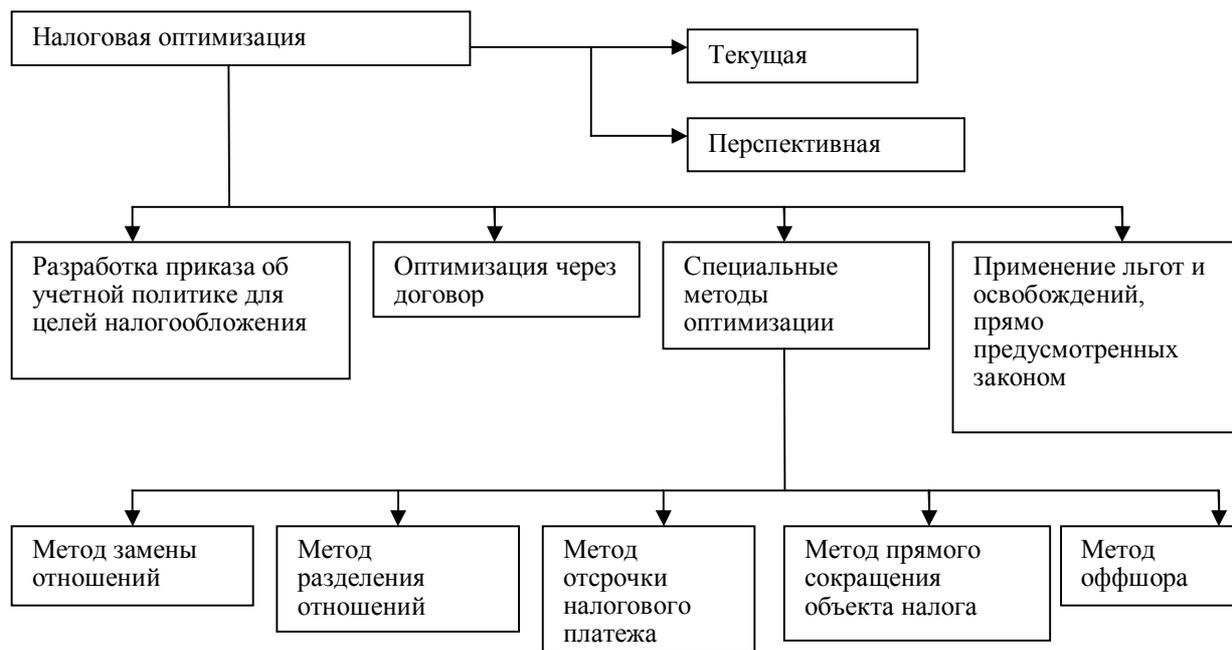


Рисунок 2 – Виды и методы налоговой оптимизации И.И. Кучерова

С.Г. Пепеляев среди типичных способов налоговой оптимизации выделяет использование пробелов налогового законодательства, учет налоговых льгот, специфики объекта налогообложения, субъекта налогообложения особенностей метода налогообложения, использование налоговых убежищ [1].

Цанова Е.С. предлагает перспективные методы оптимизации и методы оптимизации отдельных налоговых операций (рисунок 3).

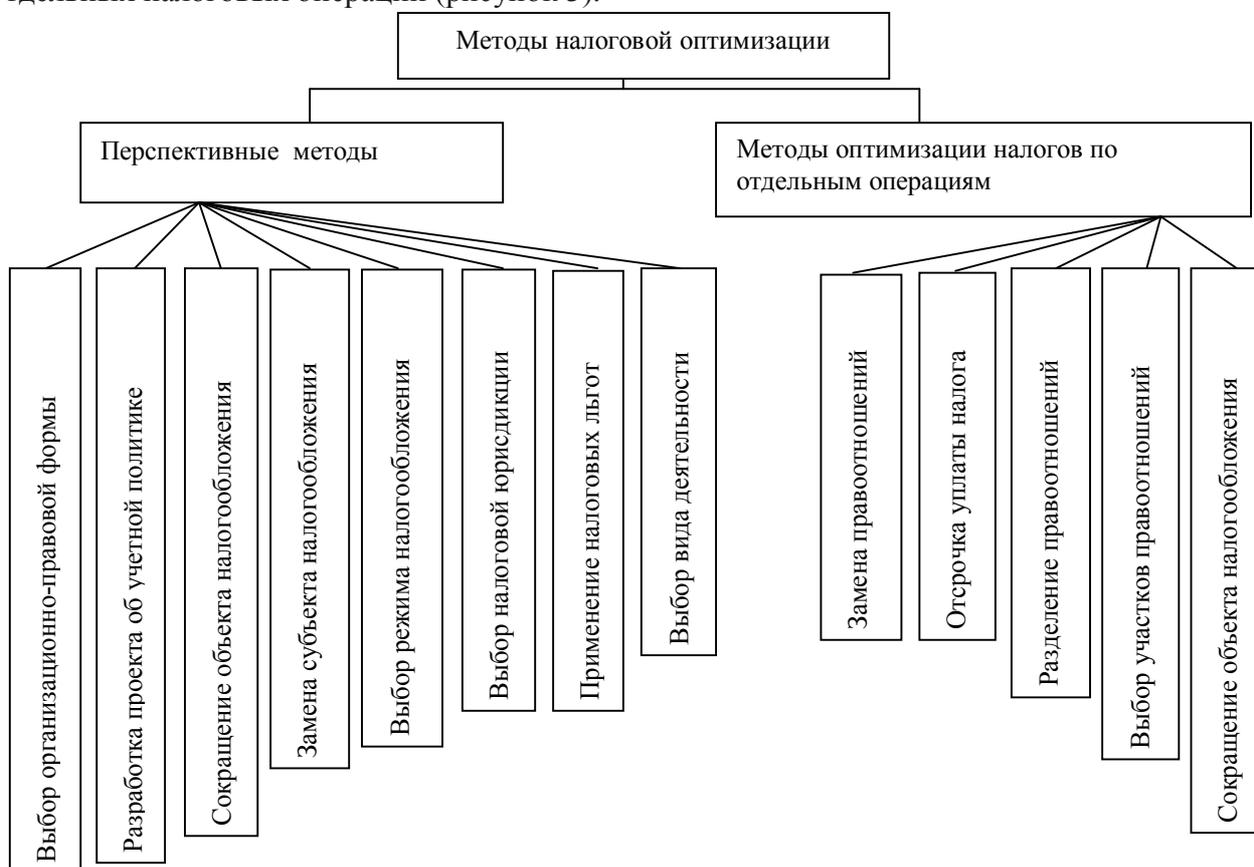


Рисунок 3 – Методы налоговой оптимизации Е.С. Цановой.

Набор инструментов налоговой оптимизации достаточно широк, но, вместе с тем, и изменчив. Это связано с изменением действующего законодательства и различных нормативных актов, а также в связи с изменением правовой оценки инструментов оптимизации налогов государственными органами. Вследствие этого, руководители предприятий не могут раз и навсегда осуществить налоговую оптимизацию своей деятельности, а вынуждены постоянно отслеживать все происходящие изменения и корректировать свою политику оптимизации налогов. Иногда серьезные изменения в действующем законодательстве заставляют пересматривать всю схему финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Дадашев А.З. в качестве одного из действенных инструментов налоговой оптимизации выделяет учетную политику организации. Грамотно построенная учетная политика позволяет хозяйствующему субъекту получить экономию при уплате отдельных видов налогов (налог на имущество организаций, налог на прибыль организации). Также эффективное влияние на максимальное количество элементов налога оказывается с помощью разработки системы договорной политики.

Д.А. Шевчук к инструментам налоговой оптимизации относит оффшоры. С помощью оффшорного бизнеса владельцы компаний минимизируют налоги. Также с помощью оффшорного бизнеса получают вид на жительство в той или иной стране, у которой есть программа получения вида на жительство посредством приобретения иностранной компании или открытия счета в иностранном банке с определенным депозитом как на физическое лицо, так и на оффшор [2].

Согласно НК РФ, создание резервов по сомнительным долгам можно использовать как инструмент налоговой оптимизации. Это позволит, во-первых, ежеквартально уменьшать налогооблагаемую базу по налогу, а во-вторых, отсрочить уплату НДС на значительный срок. Создание резервов по сомнительным долгам можно использовать как инструмент налоговой оптимизации. Это позволит, во-первых, ежеквартально уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на 10% от выручки, а во-вторых, отсрочить уплату НДС на значительный срок. Рассмотрим подробнее схему оптимизации и пример ее применения. В соответствии с п. 1 ст. 266 НК РФ к сомнительным долгам относятся обязательства перед налогоплательщиком, не погашенные в сроки, установленные договором, и не обеспеченные залогом, поручительством или банковской гарантией. При возникновении таких долгов налогоплательщик имеет право создать резерв по сомнительным долгам. Сумма указанного резерва включается в состав внереализационных расходов на последний день отчетного периода, следовательно, уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (п. 3 ст. 266 НК РФ). Резерв формируется ежеквартально по окончании каждого отчетного (налогового) периода до тех пор, пока долги не будут погашены либо списаны как безнадежные. При этом сумма увеличения резерва по сравнению с предыдущим периодом относится на внереализационные расходы, а сумма уменьшения - на внереализационные доходы (п. 5 ст. 266 НК РФ).

Льготный режим налогообложения может быть также связан с отдельными категориями налогоплательщиков. К таким категориям относятся налогоплательщики, применяющие специальные налоговые режимы (упрощенную систему налогообложения, систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход). Такие предприятия используются в комплексе с основным предприятием, в частности в торговых операциях. Кроме этого, один из инструментов налоговой оптимизации – применение налоговых льгот, включая использование предприятий, использующих льготы по налогам в схемах оптимизации.

Снижению ошибок и увеличению прибыли способствует применение принципа и процедуры внутреннего контроля налоговых расчетов. Организация контроля предусматривает, в первую очередь, недопущения просрочки уплаты налогов. Однако следует использовать любые возможности отсрочить уплату, если это допускает законодательство о налогах и сборах.

Наиболее эффективным способом увеличения прибыли является построение стратегии оптимального управления и плана реализации этой стратегии. Именно данный подход обеспечивает более высокое и устойчивое сокращение налоговых потерь на долгосрочную перспективу.

Итак, при выборе методов и инструментов налоговой оптимизации, в первую очередь, необходимо выяснить предполагаемый эффект от внедряемой технологии, оценить риски и прибыль. Необходимо отличать такие понятия как налоговая оптимизация, налоговая минимизация и уклонение от уплаты налогов. Разница между этими терминами проявляется в законности их применения [1].

Сложность налогового законодательства, предоставляемые им льготы, имеющиеся в нормативных актах противоречия, а также весомость налогового бремени создали необходимую среду для выделения взаимоотношений предприятий и организаций с государством. Рассмотрим актуальные проблемы налоговой оптимизации в РФ на данном этапе времени в таблице 1

Таблица 1 – Актуальные проблемы налоговой оптимизации на российских промышленных предприятиях на современном этапе развития экономики

Вид	Сущность проблемы
1. Проблема человеческой морали	Для минимизации налоговых выплат используются всевозможные лазейки в налоговом законодательстве. Закон позволяет использовать «пробелы» в Налоговом кодексе.
2. Одно из самых проблемных для налогоплательщиков обременений - это налог на имущество организаций	Сложность оптимизации данного налога состоит в том, что он является прямым налогом, то есть обложение им не предусматривает возможности уменьшения его на суммы каких-либо вычетов. Да и список льготников по налогу на имущество очень незначителен.
3. Проблема разграничения законных методов налоговой оптимизации и схем ухода от налогов	В настоящее время нет определения понятия схемы ухода от налогов, и пока невозможно определить грань между законной и незаконной схемами. Одной из самых распространенных схем ухода от налогообложения по налогу на прибыль является заключение между организациями договора на предоставление маркетинговых услуг по явно завышенной цене и с минимальным объемом выхода конечного продукта. В результате завышаются расходы и занижаются доходы.
4. Проблема формальности используемых механизмов и способов налоговой оптимизации	Вопрос о выделении так называемых «легальных способов» налоговой оптимизации требует более чем аккуратного отношения. Любая налоговая оптимизация должна формально соответствовать требованиям налогового законодательства, поскольку в противном случае имеет место налоговое правонарушение.
5. Проблема чрезмерной минимизации налоговых платежей.	Часто налогоплательщики стремятся любыми способами свести к минимуму какой-либо из существенных для них налогов, забывая о том, что ряд налогов и сборов напрямую или косвенно увязан с минимизируемым налогом, причем влияние зачастую является обратно пропорциональным: чем больше снижается один налог, тем в большей степени растет другой.
6. Проблема срочности уплаты налогов.	Переплата сумм налогов, с точки зрения оптимизации налогообложения, является не меньшей ошибкой, чем их недоплата. Налоговая оптимизация должна быть направлена не только на поиск всех возможных вариантов уменьшения налогов, но и на обоснование правильности исчисления сумм налогов, особенно в спорных ситуациях.

Многие положения НК РФ налогоплательщик может использовать для своей защиты при уменьшении налогов, например, право на получение разъяснений от налоговых органов, принцип «все сомнения в пользу налогоплательщика», запрет на проведение повторных налоговых проверок налоговыми органами и др. Однако налоговая система любой страны, какой бы справедливой она ни была, затрагивает интересы налогоплательщиков - юридических и физических лиц, изымая в пользу государства часть их доходов. Налогоплательщики постоянно ведут поиск возможных способов уменьшения налогового бремени. Некоторые выбирают уклонение от уплаты налогов. Они минимизируют свои

налоговые обязательства незаконно - путем сокрытия налоговых обязательств и представления в налоговые органы заведомо ложной информации. Но в основном налогоплательщики четко понимают, что налоги неизбежны и платить их необходимо. Они выбирают минимизацию налоговых обязательств с помощью использования налоговых льгот и максимального учета возможностей оптимизации и минимизации налоговых платежей в рамках общего стратегического планирования предприятия [3].

Недобросовестная оптимизация налоговых обязательств и неточности в законодательстве о налогах и сборах приводит к повышению налоговых рисков.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Дрожжина, И.А. Альтернативные варианты оптимизации налоговых платежей (на примере налога на прибыль организаций) [Текст] / И.А. Дрожжина // Управленческий учет. - 2008. - №5. - С. 65-77
2. Васильева, М.В. Методология налогового прогнозирования в рыночной экономике на макроуровне [Текст] / М.В. Васильева // Экономические и гуманитарные науки. - №9. - 2010. - С. 135-143
3. Что такое налоговая оптимизация? [Электронные ресурсы] / Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=5&article=254>

#### **Псарева Ольга Викторовна**

Ливенский филиал ФГОУ ВПО «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»  
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](mailto:livny@ostu.ru)

---

O.V. PSAREVA

### **ECONOMIC CHARACTERISTICS OF THE TAX OPTIMIZATION AS A SUBSYSTEM OF TAX PLANNING**

*In the article the author discussed the group of scientific interpretations that reveal the essence of the concept of tax optimization and also identified current problems of tax optimization in Russian industrial enterprises at the present stage of economic development.*

**Key words:** tax optimization, tax planning and income.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Drozhzhina, I.A. Al'ternativnye varianty optimizacii nalogovyh platezhej (na primere naloga na pribyl' organizacij) [Tekst] / I.A. Drozhzhina // Upravlencheskij uchet. - 2008. - №5. - S. 65-77
2. Vasil'eva, M.V. Metodologija nalogovogo prognozirovaniija v rynochnoj jekonomike na makrourovne [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - №9. - 2010. - S. 135-143
3. Chto takoe nalogovaja optimizacija? [Jelektronnye resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.strana-oz.ru/?numid=5&article=254>

#### **Psareva Ol'ga Viktorovna**

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

О.П. ОВЧИННИКОВА, Е.А. ДЫННИКОВ

## ПАРАМЕТРИЗАЦИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

*В статье выделены причины, влияющие на устойчивость банковской системы на федеральном и региональном уровне, обоснованы принципы оценки устойчивости банковской системы и предложены параметры оценки финансовой устойчивости кредитных организаций.*

**Ключевые слова:** *банковская система, устойчивость банковской системы, параметры финансовой устойчивости.*

Кризис 2007-2008 гг. подтверждает тезис, что финансовые ресурсы в ближайшем и, вероятно, в более отдаленном будущем будут оставаться в целом дефицитными. Можно выделить следующие факторы, негативно влияющие на общий уровень ликвидности российской банковской системы:

- сильная зависимость от оптовых источников заимствования, которые резко сократились на фоне кризиса на внешнем рынке;
- значительная концентрация банковских кредитных портфелей и доходов у относительно небольшого числа отдельных контрагентов;
- перераспределение депозитов населения в пользу крупных банков может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости малых и средних банков;
- возможность повторения кризисных ситуаций в новой форме.

Внешние условия функционирования банковской системы на региональном уровне также не способствуют повышению ее роли как проводника инвестиций в экономику:

- вне региональных банков находятся финансовые потоки, формируемые структурообразующими предприятиями региона, которые получают базовое банковское обслуживание в инорегиональных кредитных организациях, в том числе зарубежных;
- затруднен перелив капитала из сырьевых в перерабатывающие отрасли по причине существенного разрыва в показателях рентабельности этих типов производств. В результате не получает должного импульса развитие отраслей производства товаров конечного потребления и услуг, а финансовое состояние значительного числа предприятий этих отраслей остается неустойчивым;
- относительно передовых стран не столь развито малое предпринимательство и предпринимательская инициатива среди населения;
- значительны объемы нелегальной экономики: по различным оценкам «в тени» находится от 40% до 60% ВВП;
- сохраняется масштабный внебанковский оборот денежных средств: на долю наличных денег в обращении вне банков приходится 78% денежного предложения;
- несовершенен институт обеспечения и защиты прав собственности. Не удалось изжить недоверие населения к финансовой системе: 88% сбережений населения находятся в неорганизованной форме.

Кроме того, инвестиционная активность банков сдерживается, как правило, внешними по отношению к банковской системе условиями. Можно выделить, помимо указанных, следующие из них:

- слабая обеспеченность правовой защитой в случае невыполнения заемщиком своих обязательств;
- отсутствие в стране государственной экономической стратегии, в том числе и на региональном уровне, стимулирующей и страхующей кредитную деятельность;
- отсутствие в регионах локальных инвестиционных программ, которые заинтересовали бы коммерческие банки (головные офисы региональных филиалов);
- жесткие нормативы резервных требований, не дающие льгот для коммерческих

банков, инвестирующих в производство.

Одним из основных направлений повышения устойчивости кредитной организации является возможность рефинансирования со стороны ЦБР. Можно выделить следующие группы кредитных организаций с позиции возможности получения заемных денег Центрального банка (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация российских банковских организаций, с точки зрения возможностей рефинансирования

№ п/п	Наименование группы	Оценка возможностей рефинансирования
1	Банки с государственным участием	На эту группу приходится основной объем обязательств, подлежащих рефинансированию. При этом данную группу банков можно считать наиболее защищенной от рисков рефинансирования, благодаря наличию возможностей привлечения средств на рынке синдицированных кредитов, даже при ужесточающихся условиях кредитования. В настоящий момент на долю госбанков приходится около 60% от общего объема вкладов физических лиц. Кроме того, госбанки могут рассчитывать на поддержку государства, в частности в виде средств, выделяемых из суммы бюджетного профицита для погашения их внешнего долга
2	Банки с участием иностранных акционеров	Для данной категории банков доступ на долговой рынок определяется наличием сильных иностранных акционеров, которые могут в случае необходимости предоставить банкам субординированные займы
3	Крупные частные банки	Данная группа банков может столкнуться с наиболее серьезными проблемами в случае продолжения ухудшения ситуации на долговых рынках
4	Остальные частные банки	Проблема рефинансирования стоит для этой группы крайне остро, поскольку большинство входящих в нее банков отрезаны практически от всех источников рефинансирования

К основным направлениям реформирования российской банковской системы можно отнести следующие.

1. Переориентация финансового рынка с финансирования операций краткосрочного характера на финансирование инвестиционных проектов.

2. Передача функций регулирования инвестиционных потоков специализированной рыночной структуре – фондовому рынку.

3. Внедрение на финансовом рынке современных технологий замещения долговых обязательств коммерческих банков долгосрочными ценными бумагами с их продажей на вторичных рынках и получением ликвидных денежных средств.

4. Привлечение на финансовый рынок временно свободных денежных средств из обязательных резервов Банка России, внебюджетных фондов, бюджетов различных уровней путем развития системы залоговых операций, покупки ими специальных ценных бумаг, выпускаемых в рамках секьюритизации.

5. Переориентация инвестиционной деятельности государственных органов исполнительной власти с прямого кредитования реального сектора (это функции кредитных организаций) на предоставление государственных гарантий и дотирования процентной ставки по инвестиционным проектам федерального, региональной и местного уровней.

6. Переход институциональных единиц финансового рынка на международные стандарты, регулирующие деятельность основных участников финансового рынка, а также процессы их оценки.

7. Развитие национального финансового рынка «снизу-вверх», т.е. с уровня регионов.

8. Развитие взаимодействия между региональными и центральными финансовыми рынками на основе взаимной выгоды и равноправного доступа к финансовым ресурсам страны.

9. Формирование и реализация региональных программ реформирования кредитной системы. Программы должны предусматривать поэтапное трансформирование небольших

кредитных учреждений, имеющих удовлетворительную структуру баланса, в качественно другой статус, аналогичный зарубежным образцам общинных банков, кредитных товариществ и ассоциаций, ссудосберегательных банков.

К отрицательным моментам следует отнести неоднозначную трактовку методической базы оценки устойчивости как отдельного банка, так и банковской системы в целом.

При разработке методики оценки устойчивости банковской системы страны по определенным показателям необходимо руководствоваться следующими принципами:

1. *Принцип достоверности и точности информации для оценки устойчивости развития банковского сектора.*

Будущее во многом становится предсказуемым, если правильно и полно учитывается сложившаяся ситуация, факторы и тенденции, способствующие ее изменению в перспективе. Поэтому система показателей должна включать только те показатели, данные для расчета которых можно считать достоверными и в достаточной степени точными.

2. *Принцип системности.*

При анализе уровня устойчивости развития необходимо использовать системный подход. Это обусловлено тем, что целое всегда больше суммы его частей. Для банковской системы это означает, что в состав индикаторов должны входить не только показатели, отражающие уровень стабильного развития банковского сектора регионов, но он также должен быть дополнен индикаторами, отражающими отдельные явления, характерные для банковской системы в целом.

3. *Принцип единства.*

Вследствие тесной взаимосвязи реального сектора экономики и банковской системы, таковая должна прослеживаться и в показателях экономической устойчивости банковского сектора.

4. *Принцип адаптации.*

Экономика представляет собой динамично развивающуюся систему, которая должна быть гибкой и способной адекватно реагировать на быстро изменяющиеся условия внешней среды, поэтому пороговые значения индикаторов экономической устойчивости, например, для рыночной и переходной экономик должны быть различны как по своему составу, так и по своей величине.

5. *Принцип специфичности развития.*

При разработке пороговых значений показателей устойчивости развития банковского сектора, безусловно, необходимо учитывать мировой опыт, но основной акцент должен быть сделан на специфику развития российской экономики и, в особенности, ее регионов.

6. *Целевой принцип.*

При разработке индикаторов необходимо выбрать ориентир, который мог бы служить основой для оценки банковской устойчивости страны и основных сфер ее функционирования.

7. *Принцип сравнения.*

Количественные параметры пороговых значений устойчивости развития банковской системы должны рассчитываться применительно к совершенно определенному периоду (на конец среднесрочного периода, на который имеется разработанный (или разрабатывается) прогноз социально-экономического развития). В этом случае имеется возможность осуществить сопоставление пороговых значений устойчивости развития банковского сектора с показателями прогноза социально-экономического развития, выявив тем самым реальные угрозы устойчивому функционированию банковской системы и разработав меры по преодолению этих угроз. Пороговые значения показателей устойчивости развития не могут быть сведены к плановым или прогнозным параметрам, так как именно отклонения фактических и прогнозных параметров от пороговых значений показывают степень угроз устойчивости развития и очередность их устранения. Важно постоянно иметь в виду эти отклонения и осуществлять меры по нейтрализации возможных негативных последствий.

8. *Принцип оптимальности системы показателей в устойчивости развития.*

Система показателей не должна быть громоздкой, т.к. это приведет к увеличению трудоемкости при проведении анализа устойчивости развития банковской системы. Кроме того, оценка должна быть наглядной, чему может способствовать графическое представление информации.

В банковской практике разработан перечень обязательных нормативов деятельности банков, установленных Банком России. Они отражают достаточность банковского капитала, ликвидность банков, максимальный размер рисков и обязательств и др. Однако данные показатели характеризуют деятельность собственно банковской системы и не могут в полной мере отражать состояние ее экономической устойчивости в силу того, что носят в основном оперативный, а не концептуальный характер.

В соответствии с выделенными принципами представляется возможным определить параметры оценки финансовой устойчивости кредитных организаций.

1. Достаточность капитала. Это наиболее важный показатель, который может характеризовать устойчивость кредитной организации. Капитализация сегодня является актуальной задачей российского банковского сообщества. К ее ускоренному решению, с одной стороны, подталкивает необходимость более полной реализации капиталом своих функций в российской экономике.

Под достаточностью капитала Э. Рид и Р. Коттер понимают «способность банка компенсировать потери и предупредить банкротство» [1]. Разделяя в целом это мнение, представляется возможным представить авторское определение достаточности капитала кредитной организации как *способность банка компенсировать потери и предупредить банкротство, а также способствовать улучшению качества стандартных банковских услуг вне зависимости от возможных убытков.*

Таким образом, вывод о том, насколько капитализирован тот или иной банк можно сделать на основании следующих факторов:

1) достаточность капитала зависит от объема вкладных операций, осуществляемых банком, или от объема операций банка по привлечению временно свободных финансовых ресурсов юридических и физических лиц;

2) от размеров рисков, которые берет на себя банк, проводя активные операции (оптимальная политика в области капитализации как раз и состоит в поддержании приемлемого уровня риска неизменным посредством наращивания собственного капитала);

3) собственный капитал не должен сдерживать развитие активных и пассивных операций кредитной организации.

В качестве показателей достаточности капитала банкиры и органы надзора в основном используют две группы коэффициентов:

- первая группа строится на основе отношения собственного капитала к общим депозитам (вкладам);

- вторая группа базируется на соотношении капитала (во всевозможных модификациях) и активов (различного состава).

Можно с полным основанием утверждать, что эти группы коэффициентов в настоящее время не удовлетворяют требованиям обоснованной оценки достаточности капитала банка. Главное, что может быть подвергнуто критике – это невозможность на их основе с приемлемой степенью точности предсказать банкротство кредитной организации. Кроме того, существуют и методологические недостатки – сложность и присутствие субъективных оценок. Более привлекательным в этой связи выглядит коэффициент, показывающий отношение капитала ко вкладам. Этот коэффициент продолжает оставаться популярным среди банковского сообщества в силу простоты его расчетов.

2. Качество активов и пассивов. Достаточность капитала, если рассматривать ее обособленно, может дать неверное представление об устойчивости кредитной организации и ее финансовом благополучии. Большое значение имеет качество активов и ресурсной базы.

Качество пассивов (ресурсной базы) определяется следующими признаками: диверсифицированность, эффективность размещения, стабильность депозитов,

чувствительность к колебаниям процентных ставок, степень зависимости от внешних источников (межбанковский рынок и краткосрочные капиталы).

Качество активов представляет собой комплексную характеристику, отражающую их ликвидность, доходность и рискованность. Указанные критерии качества активов вытекают из их назначения обеспечивать непрерывное, эффективное функционирование банка, соблюдая при этом ликвидность и сохранность привлеченных средств. Эффективность использования ресурсов характеризуется доходностью активов; сохранность – минимизацией риска; ликвидность – определенной структурой активов, предполагающих достаточный объем ликвидных активов для своевременного выполнения обязательств банка.

3. Прибыльность банка. Прибыль банка зависит от ряда факторов: от процентов, взыскиваемых и уплачиваемых по банковским операциям; от доли непроцентных доходов; текущих расходов; от структуры активов и пассивов. Резервы роста прибыльности находят в повышении эффективности использования активов путем увеличения доли «работающих» или приносящих процентный доход активов и сокращения активов, не приносящих доход (касса, корреспондентские счета, вложения в основные средства и т.п.).

4. Ликвидность коммерческого банка. Основу ликвидности банка, в отличие от ликвидности баланса, составляет более широкий и глубокий состав факторов, обуславливающих его стабильное функционирование и платежеспособность. Факторы, влияющие на ликвидность, можно подразделить на несколько групп.

Первую группу факторов составляют факторы пропорциональности в движении активов и пассивов, т.е. соблюдение определяющих соотношений между взаимосвязанными их частями. К ним относятся: адекватность (пропорциональность) капитала совокупному риску активов; пропорциональность активов и пассивов по срокам привлечения и размещения; пропорциональность структуры активов относительно структуры депозитов.

Вторая группа факторов определяет качество активов и пассивов с точки зрения их диверсифицированности и рискованности.

Третья группа факторов характеризует качество управления ликвидностью.

Четвертая группа факторов отражает признание банка на внешнем рынке, его репутацию и рейтинг. Отдельную группу составляют макроэкономические факторы, которые определяют взаимосвязь состояния ликвидности банковской системы и ликвидности конкретного коммерческого банка.

В России для обеспечения необходимого уровня ликвидности коммерческих банков Центральный банк РФ Инструкцией №1 установил нормативы ликвидности их балансов. Оценка уровня ликвидности производится путем сопоставления значения коэффициентов ликвидности конкретного банка, рассчитанных по методике Банка России, с установленными нормами.

Вместе с тем, можно встретить и другие подходы при определении степени ликвидности кредитного учреждения, в том числе посредством расчета:

- отношения высоколиквидных активов к общей сумме активов-нетто;
- резерва первой очереди или резерва первой и второй очереди к депозитам;
- нетто-ликвидной позиции на соответствующие даты.

Разнообразие подходов к измерению ликвидности баланса указывает, что до настоящего времени нет доступной и повсеместно приемлемой формулы для расчета потребностей банка в ликвидных средствах.

5. Чувствительность к рискам. Наиболее известным во всех классификационных группах рисков является кредитный риск, который состоит в потенциальной неспособности какого-либо должника банка выполнить условия договора или действовать в соответствии с заключенным соглашением.

Процентный риск связывается с изменением процентных ставок. Сферой его возникновения являются ссудные и депозитные операции, операции с процентными ценными бумагами, а также некоторые забалансовые операции (например, опционные). Процентный риск непосредственно оказывает влияние на прибыль банка.

Риск ликвидности возникает из-за неспособности банка выполнить свои обязательства в срок без опасности подвергнуть себя определенным потерям. Факторами риска ликвидности является незапланированное сокращение или изменение в поступлении средств банку, в т.ч. из-за изменений рыночных условий.

Ценовой риск обусловлен изменением стоимости финансовых инструментов банка. Данный вид риска является аналогом рыночного риска, поскольку зависит от изменения рыночных факторов, влияющих на стоимость предметов купли-продажи. В процессе анализа и оценки ценового риска изучаются факторы риска: изменение процентных ставок, колебания валютных курсов, изменение стоимости ценных бумаг, изменение цен на другие услуги банка. По каждому направлению выявляется состояние и динамика открытых позиций.

Валютный риск определяется как риск, возникающий из-за изменения курсов валют. В России он включается в состав рыночного риска как его компонент.

Операционный риск иногда называют функциональным риском. Его возникновение связано с проблемами реализации банковских продуктов и услуг. Этот вид рисков присутствует во всех сферах деятельности банка. Факторами его возникновения являются: организация функциональных процессов, состояние внутреннего контроля, качество информационных систем, профессионализм и ответственность персонала. В процессе оценки данного риска подвергаются анализу возможные финансовые потери, обусловленные ошибками персонала или мошенничеством, неполнотой информации, недостаточной конкурентоспособностью, несовершенством банковских технологий, медлительностью руководства при внедрении банковских продуктов и технологий и т.п.

Правовой риск возникает из-за нарушений или несоблюдения законов, правил, инструкций, указаний, этических норм или установившейся практики. Фактором правового риска может быть также неконкретность и противоречивость действующих нормативных документов, регулирующих деятельность коммерческого банка. Из-за этого риска банк подвергается штрафам и административным денежным взысканиям, выплатам для возмещения ущерба, что отражается на финансовых результатах деятельности банка. Кроме того, правовой риск может приводить к ухудшению репутации банка, сокращению его деловой активности, появлению трудностей в поиске новых клиентов и партнеров, а значит обуславливать упущенную выгоду.

Стратегический риск возникает из-за неправильного стратегического планирования деятельности банка и ошибок при реализации планов. Стратегический риск напрямую зависит от материальных и нематериальных факторов. К числу первых относят состояние информационных и операционных систем, влияющих на качество стратегического планирования. Нематериальными факторами являются возможности руководящих органов банка добиваться решения стратегических задач и реализовать стратегические планы.

Банковский менеджмент в качестве критерия устойчивости банка имеет самостоятельную оценку при том, что система управления рисками является составной частью оценки чувствительности к рискам.

Применительно к финансовой сфере управления одной из общих задач является создание системы управления, адекватной концепции развития данного банка. Если банк придерживается концепции развития универсального банка, стремящегося в то же время стать крупным многофилиальным банком, его система управления (политика, организационная структура, методы достижения количественных и качественных результатов) должна соответствовать данной концепции.

Другой общей управленческой задачей применительно к финансовой сфере является создание системы управления, способной учитывать и реагировать на изменения внешней среды: конъюнктуры внутренних и мировых рынков, изменения макроэкономических параметров, стремительного совершенствования информационных технологий, усиления конкуренции и т.д.

Управленческие задачи применительно к финансовой сфере должны включать

постановку и решение задачи в области внутреннего контроля за состоянием банка в целом и его основных параметров деятельности, что позволяет быстро выявлять и устранять возникающие проблемы.

В области управления персоналом основные задачи касаются, как представляется, системы повышения квалификации персонала, стимулирования высоких результатов работы, организационной структуры и т.д.

Все вышеназванные аспекты банковского менеджмента оцениваются не только косвенно, через результаты деятельности банка, но и персонифицированно – по конкретным результатам работы менеджеров. Однако данный аспект оценки носит сугубо субъективный характер.

Проведенное исследование показало, что:

- оценку устойчивости коммерческого банка невозможно осуществить посредством анализа какой-то одной группы факторов, затрагивающих организационную, технологическую или экономическую сторону деятельности кредитной организации. Данная оценка должна носить комплексный характер;

- методически более перспективным следует считать анализ устойчивости коммерческого банка на базе исследования динамики качественных сторон банковской деятельности, затрагивающих экономические факторы, а также состояние менеджмента и организацию деятельности кредитной организации;

- оценка количественной стороны деятельности банка, раскрывая масштабы его деятельности, не может претендовать на оценку качественных параметров работы кредитной организации, так как способна исказить подлинную картину ее устойчивости;

- при всем многообразии характеристик деятельности банка решающий элемент его оценки лежит в сфере взаимодействия «доходность-ликвидность-риск». От того, как банку удастся разрешить этот конфликт, балансировать между этими разнонаправленными сторонами деятельности в конечном итоге зависит общее состояние его устойчивости;

- попытка ограничиться подходами, используемыми в той или иной стране, копировать зарубежный опыт без привязки, адаптации различных подходов к российским условиям развивающейся рыночной экономики, чревато построением ошибочной модели оценки устойчивости и результативности банковской деятельности.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Рид, Э. Коммерческие банки [Текст] / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит. – М.: Космополис, 1991. – С. 187.
2. Байдак В.Ю. Кредитный риск коммерческого банка и способы его минимизации [Текст] / В.Ю. Байдак // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. -№4. – С. 104-108

### **Овчинникова Оксана Петровна**

ГОУ ВПО «Орловская региональная академия государственной службы»  
302028, г. Орел, б. Победы, 5а  
Проректор по НИР и ДО  
Тел.: 8-909-227-00-55  
E-mail: academy@orags.org

### **Дынный Евгений Александрович**

НИУ «Белгородский государственный университет»  
308015, г. Белгород, ул. Победы, 85  
Аспирант  
Тел.: 89205673777  
E-mail: Webmaster@bsu.edu.ru

---

O.P. OVCHINNIKOVA, E.A. DYNNIKOV

## PARAMETRIZATION OF THE BANKING SYSTEM AT THE FEDERAL AND REGIONAL LEVEL

*In article the reasons influencing stability of bank system at a federal and regional level are allocated, principles of an estimation of stability of bank system are proved and parameters of an estimation of financial stability of the credit organizations are offered*

**Key words:** bank system, stability of bank system, parameters of financial stability

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Rid, Je. Kommercheskie banki [Tekst] / Je. Rid, R. Kotter, Je. Gill, R. Smit. – M.: Kosmopolis, 1991. – S. 187.
2. Bajdak V.Ju. Kreditnyj risk kommercheskogo banka i sposoby ego minimizacii [Tekst] / V.Ju. Bajdak // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2009. - №4. – S. 104-108

#### **Ovchinnikova Oksana Petrovna**

Regional Academy of Public Administration  
302028, Orel, bul'var Pobedy, 5a  
Vice-rector for scientific research and additional education  
Tel.: 8-909-227-00-55  
E-mail: academy@orags.org

#### **Dynnikov Eugene Aleksandrovich**

NIU Belgorod State University  
308015, Belgorod, bul'var Pobedy, 85  
Postgraduate  
Tel.: 89205673777  
E-mail: Webmaster@bsu.edu.ru

А.О. ВЛАСКОВ

## ПУТИ СОЗДАНИЯ НОВОЙ ПОСТКРИЗИСНОЙ МОДЕЛИ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И НАДЗОРА С УЧЕТОМ МИРОВОГО ОПЫТА

*За последние 10 лет банковский сектор РФ продемонстрировал высокие темпы роста, которые позволили существенно расширить предложение банковских услуг. Тем не менее, кризис показал необходимость продолжения усилий по реформированию банковской системы. Автором рассматриваются пути создания новой посткризисной модели банковского регулирования и надзора с учетом мирового опыта.*

**Ключевые слова:** банковское регулирование, посткризисная модель банковского регулирования и надзора, Международный комитет по банковскому надзору.

Так как реформирование банковской системы является одной из первоочередных задач, Правительством РФ и Банком России была принята «Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года». В частности, стратегия предусматривает смену подходов к организации банковского надзора и регулирования банковской деятельности. При этом предполагается, что российская банковская система к 2015 году по всем основным параметрам (организация деятельности, качество управления банками, состояние конкурентной среды, учет и отчетность, рыночная дисциплина и транспарентность, банковское регулирование и надзор) будет соответствовать международным стандартам и, прежде всего, требованиям по внедрению стандартов «Базель – 3» в российскую практику.

Стратегия развития банковского сектора РФ до 2015 года подверглась резкой критике. Она не согласована со стратегией развития России до 2020 года «Стратегия – 2015», предусматривает умеренный рост банковского сектора, в среднем 17 – 20 % в год, тогда как в «Стратегии – 2020» предусмотрен форсированный рост.

Главным недостатком Стратегии развития банковского сектора до 2015 года, по нашему мнению, является недостаточно оправданное изменение ее целевого назначения. Стратегия в качестве основной цели развития банковского сектора предусматривает повышение уровня и качества банковских услуг, предоставляемых организациям и населению и, соответственно, переход от «экстенсивного» к «интенсивному» росту, от количества к качеству.

Такая постановка цели развития банковского сектора не оправдана. Конечной целью стратегии развития должно быть не обеспечение уровня и качества банковских услуг. Превалировать должны условия, которые государство создает для развития услуг, обеспечение стабильности банковской системы. Для этого Правительство РФ и Банк России должны четко определить основные направления устойчивого банковского развития и утвердить контрольные стратегические показатели и сроки их достижения.

Таким образом, принятые в России директивные стратегические документы и официальная политика, направленная на реформирование кредитной системы страны, стали ориентирами для выбора на среднесрочную перспективу наиболее целесообразных путей развития посткризисной модели банковского регулирования и надзора. Особое значение при этом придается реализации в Российских условиях требований стандартов Международного комитета по банковскому надзору (Базель – 3).

Базельский комитет по банковскому надзору 12 сентября одобрил глобальную реформу мирового банковского сектора. Получившая название «Базель – 3», она призвана повысить финансовую устойчивость за счет увеличения банковских ликвидных резервов и улучшения их качества.

Основными документами Базельского комитета являются «Основные принципы

эффективного надзора (1997 г.), и Базель – 1 (1998 г.)». В 2004 году были приняты новые соглашения о достаточности капитала Базель – 2. В связи с мировым кризисом в конце 2003 года, Базельский комитет разработал вариант новых мировых стандартов.

Банки должны иметь достаточный уровень капитала, и обладать набором высоколиквидных активов для более эффективного противостояния финансовым кризисам. Требования к этому капиталу были повышены, поскольку растут риски. Вступивший в силу документ не отменяет положения Базеля – 2, а лишь дополняет и усиливает их.

Рассмотрим основные положения соглашения «Базель – 3» на рисунке 1 с целью выявления требований новых стандартов банковской деятельности.



Рисунок 1 – Основные положения соглашения «Базель – 3»

Выбор наиболее целесообразных для России путей развития посткризисной модели банковского регулирования и надзора, в первую очередь, зависит от состояния банковского сектора, как управляемой Банком России системы.

Российский банковский сектор уникален как по общему количеству кредитных организаций, так и по многочисленности мелких банков. В настоящее время, как показал анализ, Россия занимает третье место в мире по числу банков, уступая по этому показателю только США и Германии. При этом большинство российских банков не имеют больших собственных капиталов. Только 350 банков, составляющих одну треть банковской системы России, имеют размер уставного капитала от 300 млн. руб. и выше (таблица 1).

По предварительным оценкам Центрального банка РФ, минимальным требованиям к достаточности капитала первого уровня соответствуют 99% российских банков. Если считать по усложненным требованиям с учетом буфера по капиталу в размере 2,5%, которые предлагаются вводить не сразу, а с 2016 года, то даже этим требованиям будут соответствовать 91,5% российских банков [1].

Такая оценка представляется не совсем корректной. Дело в том, что Банк России свою

оценку дал по результатам тестирования крупнейших банков (Топ – 30) об их соответствии нормам «Базеля – 3». Мелкие банки такое тестирование не проходили. Кроме того, мелкие банки не отчитываются по формам международной отчетности, следовательно, корректную оценку их финансового состояния дать невозможно.

Большинству крупных российских банков увеличивать свой капитал не придется. Что касается малых банков, то точных оценок того, какая докапитализация требуется российским банкам для их соответствия требованиям Базельского комитета по банковскому надзору пока нет.

В специальной литературе имеются мнения, что подавляющее число банков не то что не смогут исполнить новые Базельские требования, их существование в принципе будет под вопросом [2]. Одним из наиболее очевидных путей сохранения небольших банков – это консолидация банковского сектора путем формирования многоуровневой банковской системы, где в зависимости от класса банка и его собственного капитала ему будет разрешен соответствующий перечень банковских операций.

Это не противоречит мировой практике, где кредитные организации делятся национальными мегарегуляторами на несколько категорий или уровней. К каждой из них применяется отдельный режим пруденциального надзора в зависимости от их отличительных особенностей. Россия (наряду с США и Великобританией) представляет собой исключение из мировой практики, поскольку ко всем российским банкам вне зависимости от их размера и специфики банковской деятельности предъявляются одинаковые требования.

В настоящее время используемая Центральным Банком РФ группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала насчитывает 7 групп банков. При этом, как показал анализ, банковская система стремительно меняется. С 2010 года минимальная планка по собственному капиталу банков была повышена до 90 млн. руб., что не вызвало сколько-нибудь ощутимого влияния на состояние банковской системы страны. Ожидается, что к 2012 году большинство небольших банков сможет нарастить свой капитал до 180 млн. руб. Сейчас это требование по минимальному собственному капиталу распространяется только на новые банки. Нельзя исключить, что в период с 2013 по 2015 годы будет реализована инициатива Министерства финансов РФ о последующем повышении минимального капитала до 1 млрд. рублей.

Исходя из изложенного, развитию системы банковского регулирования и надзора в России будет способствовать формирование четырехуровневой банковской системы с разными группами банков, к которым будут предъявляться международные требования по капиталу и рискам, а также дифференцированные пруденциальные нормы.

Предлагается формировать четыре группы банков, дифференцированных по величине уставного капитала.

Таблица 1 - Четырехуровневая модель российской банковской системы

Уровни банковской системы	Всего по Российской Федерации	
	Количество банков	Удельный вес* (%)
Первая группа от 1 млрд. руб. и выше	153	15,0
Вторая группа от 500 млн. руб. до 1 млрд. руб.	105	10,3
Третья группа от 180 млн. руб. до 500 млн. руб.	354	34,5
Четвертая группа до 180 млн. руб.	411	40,2
Итого:	1023	100,00

\*Уставный капитал, величина которого оплачена участниками и внесена в устав кредитной организации, по состоянию на 01.01.2011 года.

Наиболее остро проблемы банковского регулирования и надзора будут проявляться в управлении банками четвертого уровня, уставный капитал которых менее 180 млн. рублей. Это наиболее многочисленная группа российских банков.

Глобальную реформу мирового банковского сектора Базельский комитет по банковскому надзору планирует осуществить поэтапно и завершить ее к 2019 году. Введение новых норм по требованиям к структуре активов и капитала банков начнется с января 2013 года и полностью завершится к январю 2015 года. По структуре резервов – к 1 января 2019 года.

Несмотря на столь значительные сроки проведения реформы, для небольших российских банков, уставный капитал которых в настоящее время находится в пределах от 90 млн. руб. до 180 млн. руб. проблема остается актуальной, поскольку многие из них не смогут нарастить до января 2013 года собственный капитал до требуемых размеров.

Но, поскольку Россия является участницей Базельского соглашения, то Банку России необходимо будет уже сейчас законодательно решать проблему реформирования малых банков, входящих в четвертую группу банковской системы. Рассмотрим имеющиеся возможности.

Малые российские банки могут изменить свой организационно-правовой статус или ограничить свою деятельность локальными банковскими операциями.

В мировой финансовой системе существует, так называемая, «параллельная» банковская система. Это небанковские финансовые учреждения, к которым относятся: инвестиционные банки, взаимные денежные фонды, страховые компании, которые являются достаточно крупными участниками финансового рынка.

Эта «параллельная» банковская система уже сейчас занимает половину всех активов финансового сектора США. В странах Евросоюза несколько меньше, примерно от четверти до трети финансового сектора. И именно она, а не традиционные банки в значительной степени спровоцировали мировой финансовый кризис. Однако, требования Базельского комитета по банковскому надзору к достаточности капитала на них не распространяются.

В России небанковский сектор финансового рынка, хотя и представлен уже сотнями страховых компаний, а также инвестиционными, паевыми или негосударственными пенсионными фондами, пока еще не может всерьез конкурировать на финансовом рынке с традиционными банками. Но такое положение может резко измениться. Уход банков в небанковский сектор будет возрастать по мере ужесточения надзорных требований по величине собственного капитала.

Другая возможность реформирования небольших банков с уставным капиталом до 180 млн. руб., это законодательное установление для них особого режима пруденциального надзора, предусматривающего закрытый перечень разрешенных операций. В этом случае небольшие банки будут представлять собой банки с ограниченной лицензией. Их нельзя будет считать универсальными банками, однако в ограниченных рамках особого режима пруденциального надзора они смогут выполнять свои функции на территории страны.

Банки, входящие в отдельную четвертую группу, согласно ограниченной лицензии, по-прежнему смогут осуществлять свои банковские операции по расчетно-кассовому обслуживанию предприятий, организаций и населения, приему депозитов, а также выдачи кредитов. Ограничения могут коснуться только высокорискованных операций. Следует также ограничить их выход на внешние рынки и запретить поддерживать корреспондентские отношения с иностранными банками, в связи с особыми рыночными рисками, связанными с проведением банковских операций на международных финансовых рынках.

Миграция банков в менее регулируемый сектор небанковских кредитных организаций может иметь весьма далеко идущие последствия. «Она может сделать экономику менее поддающейся действиям Центробанков по контролю над инфляцией через кредитно-денежную политику» - отмечает глава МВФ Доминик Стросс-Кан [3].

Применительно к финансовой системе России значительное увеличение количества небанковских кредитных организаций служит еще одним весомым аргументом в пользу создания в нашей стране единого финансового мегарегулятора на базе Центрального банка РФ.

В России целесообразно создать интегрированный мегарегулятор на базе

Центрального банка РФ. Вместе с тем, необходимо отметить, что для такой большой банковской системы, как российская, создание мегарегулятора требует много времени и должно осуществляться поэтапно.

В мировой практике имеются следующие 4 модели создания финансовых мегарегуляторов:

- Единый финансовый мегарегулятор.
- Мегарегулятор банковского и фондового рынков.
- Мегарегулятор банковского и страхового рынков.
- Мегарегулятор фондового и страхового рынков.

Наибольшее распространение в мире получила практика создания единого финансового мегарегулятора. Можно отметить наличие тенденций к поэтапному процессу, конечной целью которого является создание единого финансового мегарегулятора. В настоящее время различные сектора финансового рынка в России регулируются разными институтами – Банком России, Министерством финансов, Федеральной службой по финансовым рынкам и другими регуляторами. В этой связи, возникают многие проблемы их взаимодействия.

В России пока только разрабатывается модель создания мегарегулятора путем объединения управления фондовым и страховым рынком [4]. Принятие такого решения об объединении функций Федеральной службы по финансовым рынкам и Росстрахнадзора планируется осуществить в 2011 году Советом по развитию финансового рынка при президенте страны.

Предполагается, что объединение ФСФР и Росстрахнадзора станет одним из первых шагов по унификации деятельности надзорно-регулирующих органов на финансовом рынке России. Что касается регулирования банковской деятельности, то таким мегарегулятором в этом секторе экономики пока остается только Центральный банк РФ. В качестве важных предпосылок создания в дальнейшем единого финансового мегарегулятора в стране на базе Центробанка, следует отметить его непосредственное участие в процессах регулирования страхового и фондового рынков, а также рынка ценных бумаг.

Прежде всего, следует обратить внимание на то, что регулировать мегарегулятор должен не все вопросы, а только те, которые являются общими для всех исследуемых секторов финансового рынка. Такая постановка вопроса значительно упрощает понимание целей, задач и функций мегарегулятора финансового рынка, делает возможной оценку правильности его действий в перспективе.

Во-вторых, сейчас в активной фазе находится работа по переходу на новые международные стандарты, предусмотренные третьей частью международных положений по банковскому надзору («Базель – 3»). Введение новых стандартов международных положений запланировано с 2012 по 2018 год. Положения «Базель – 3» предусматривают ужесточение требований к форме капитала второго уровня банков, который будет состоять только из обыкновенных акций и нераспределенной прибыли.

Кроме того, в период экономического роста банки должны будут создавать запасы капитала сверх регулятивного минимума и формировать резервы на возможные потери на основе ожидаемых, а не понесенных потерь. Введение столь жестких требований к коммерческим банкам окажет влияние и на экономические интересы участников страхового и фондового рынка, что создает еще одно направление деятельности единого финансового регулятора и определяет этапы его создания.

В-третьих, возложение обязанностей единого финансового мегарегулятора на Центробанк значительно усиливает его роль не только в банковском регулировании и надзоре, но и в проведении единой государственной денежно-кредитной политики. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики в этом случае должны разрабатываться по общим вопросам совместно с Росстрахнадзором и ФСФР.

Конкретным документом, имеющим общегосударственное значение, мог бы стать ежегодный план (отчет) единого финансового мегарегулятора, составляемый на основе плана

мероприятий Банка России по совершенствованию банковской системы Российской Федерации, банковского надзора, финансовых рынков и платежной системы.

Изложенные базовые положения и условия создания в России единого финансового мегарегулятора позволяют сформулировать на единой методологической основе цели и задачи его функционирования.

Цели и задачи деятельности единого финансового мегарегулятора представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Цели и задачи деятельности единого финансового мегарегулятора

Предлагаемое нами поэтапное создание единого мегарегулятора финансового рынка в России (таблица 2) предполагает эволюционный переход к единому регулированию и надзору без преждевременной кардинальной ломки уже сложившихся и много лет успешно функционирующих систем регулирования каждого сектора финансового рынка. Новые цели и задачи развития финансового рынка учитывают международные требования по полному и своевременному выполнению ими принятых обязательств по развитию рыночных отношений в стране.

Еще одним перспективным направлением посткризисного развития российской системы банковского регулирования и надзора должна стать передача Банком России части функций инспектирования кредитных организаций независимым аудиторам.

Таблица 2 - Этапы создания мегарегулятора финансового рынка в России

Этапы (годы)	Содержание этапов
<b>1. Первый этап 2011 - 2012</b>	<p align="center"><b>Подготовительный этап</b></p> <p>1.1 Разработка концепции создания мегарегулятора в соответствии с особенностями российского финансового рынка.</p> <p>1.2 Определение цели, задач, полномочий и ответственности мегарегулятора за общей оценкой риска при регулировании общегосударственных финансовых проблем.</p> <p>1.3 Обоснование приемлемых форм взаимодействия локальных регуляторов российского финансового рынка (банковский надзор страховой надзор, контроль и надзор за другими участниками рынка).</p> <p>1.4 Выбор наиболее оптимальной структуры единого федерального органа регулирования финансового рынка, а также условий наделяния его имуществом при создании и финансировании его дальнейшей деятельности.</p> <p>1.5 Подготовка проекта Федерального закона «О мегарегуляторе финансового рынка Российской Федерации».</p>
<b>2. Второй этап 2013 – 2014</b>	<p align="center"><b>Создание законодательной и организационной базы функционирования мегарегулятора</b></p> <p>2.1 Вынести на всеобщее обсуждение проект закона о мегарегуляторе финансового рынка и в установленном порядке внести его на утверждение в Госдуму РФ.</p> <p>2.2 Подготовить методическое и нормативное обеспечение работы мегарегулятора по взаимодействию регуляторов локальных секторов финансового рынка.</p> <p>2.3 Установить ответственность мегарегулятора перед Правительством РФ и участниками финансового рынка за последствия исполнения принятых данным органом регулирования и надзора адресных распорядительных решений его должностных лиц.</p> <p>2.4 Сделать обязательным участие мегарегулятора в процедурах, имеющих существенное значение для финансового рынка (реорганизация, ликвидация участника рынка, а также процедур, применяемых в соответствии с законодательством о банкротстве).</p> <p>2.5 Установить пределы контрольных полномочий единого федерального органа регулирования финансового рынка.</p>
<b>3. Третий этап 2015 - 2019</b>	<p align="center"><b>Организация и финансирование текущей деятельности мегарегулятора финансового рынка</b></p> <p>3.1 Формирование организационной структуры мегарегулятора. Мегарегулятор финансового рынка должен включать в себя: Совет директоров (из числа руководителей банковского страхового секторов и рынка ценных бумаг, Центральный исполнительный орган, Коллегию представителей профессиональных сообществ, участников финансового рынка.</p> <p>3.2 Полномочия мегарегулятора в сфере банковского, страхового рынка, а также рынка ценных бумаг осуществляются в пределах его компетенций, установленных законом о мегарегуляторе финансового рынка России.</p> <p>3.3 Финансирование единого федерального регулирующего органа осуществляется на долевых началах за счет средств федерального бюджета и средств участников финансового рынка.</p> <p>3.4 Наделение мегарегулятора имуществом для целей обеспечения его деятельности. Переданное единому федеральному органу федеральное имущество является федеральной собственностью.</p> <p>3.5 Составление ежегодного отчета мегарегулятора и предоставление его в Думу Федерального собрания РФ, а также в Правительство РФ.</p>

Недостаточное использование потенциала высококвалифицированных специалистов института независимых аудиторов для повышения качества банковского надзора в

посткризисный период развития банковской системы является большим резервом успешного ее реформирования в соответствии с новыми экономическими условиями в стране и принятыми на себя международными обязательствами по банковскому надзору.

В России в начале 90-х годов при одновременном формировании банковской системы и банковского надзора институту независимых аудиторов были переданы функции инспектирования кредитных организаций. Однако Российские аудиторы в силу различных объективных причин не смогли обеспечить выполнение частично переданных им функций. В последующем, органы банковского надзора и внешние аудиторы не стремились к взаимодействию при решении проблем надзора. В настоящее время имеются достаточные предпосылки повышения роли внешних аудиторов в проведении совместного инспектирования кредитных организаций.

Возможности использования потенциала банковского аудита, на наш взгляд, целесообразно реализовать при проведении инспекционных проверок по большому числу кредитных организаций (четвертый уровень предлагаемой новой многоуровневой банковской системы) и потенциально резкому росту количества небанковских кредитных организаций. С этой целью, предлагается реализовать следующие мероприятия по использованию банковского аудита (рисунок 3).



Рисунок 3 - Мероприятия по использованию банковского аудита

Таким образом, реализация потенциала банковского аудита позволит банковскому надзору в системе регулирования банковской деятельности убрать дублирование контрольных функций без ущерба качеству, упростить и удешевить процедуру надзора, повысить престиж Банка России, так как данная схема банковского надзора является более либеральной и соответствует передовому международному опыту. Хорошо отлаженное функционирование между внешним аудитом и банковским надзором создаст оптимальную схему контроля деятельности кредитных организаций, которая будет способствовать

стабильному развитию банковской системы, защите интересов вкладчиков и кредиторов.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Банковское регулирование и надзор [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/standart\\_acts/bank\\_supervision/print.asp?file=main.htm](http://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/bank_supervision/print.asp?file=main.htm)
2. Банковское регулирование и банковский надзор [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/bankdelo/16.html>
3. Банковское регулирование и надзор в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://studyspace.ru/finansyi-i-kredit.-razdel-2-terminologiya./bankovskoe-regulirovanie-i-nadzor-v-rossiyskoy-feder.html>
4. Надзор и регулирование в банковском менеджменте [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.987.su/ns1168.html>

**Власков Андрей Олегович**

Государственного университета управления  
109542, Москва, Рязанский проспект, 99.

Аспирант

Тел.: (495) 371 69 33

E-mail: [inf@guu.ru](mailto:inf@guu.ru)

---

A.O. VLASKOV

### **WAYS OF CREATING A NEW POST-CRISIS MODEL OF BANKING REGULATION AND SUPERVISION, TAKING INTO ACCOUNT THE WORLD EXPERIENCE**

*Over the past 10 years, the Russian banking sector has shown strong growth, which will significantly expand the supply of banking services. Nevertheless, the crisis showed the need for continuing efforts to reform the banking system. The author discusses ways to create a new post-crisis model of banking regulation and supervision in the light of international experience.*

**Key words:** banking regulation, post-crisis model of banking regulation and supervision, the International Committee on Banking Supervision.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Bankovskoe regulirovanie i nadzor [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: [http://www.cbr.ru/analytics/standart\\_acts/bank\\_supervision/print.asp?file=main.htm](http://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/bank_supervision/print.asp?file=main.htm)
2. Bankovskoe regulirovanie i bankovskij nadzor [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.market-pages.ru/bankdelo/16.html>
3. Bankovskoe regulirovanie i nadzor v Rossijskoj Federacii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://studyspace.ru/finansyi-i-kredit.-razdel-2-terminologiya./bankovskoe-regulirovanie-i-nadzor-v-rossiyskoy-feder.html>
4. Nadzor i regulirovanie v bankovskom menedzhmente [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.987.su/ns1168.html>

**Vlaskov Andrei Olegovich**

State University of Management  
109542, Moscow, Ryazan prospectus, 99.

Postgraduate

Tel.: (495) 371-69-33

E-mail: [inf@guu.ru](mailto:inf@guu.ru)

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

*В статье автором проведен анализ категориального аппарата налоговой нагрузки, определены факторы, влияющие на формирование налоговой нагрузки предприятия, а также предложены универсальные этапы расчета налоговой нагрузки.*

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка, методика, валовой внутренний продукт.

На протяжении более двухсот лет в экономической науке исследовались вопросы о зависимости между уровнем налоговой нагрузки и поступлениями в бюджет, о влиянии налогов на деятельность экономических субъектов, об определении обоснованного уровня налогообложения, об установлении количественной оценки налоговой нагрузки.

В разработку отдельных аспектов теории налоговой нагрузки внесли существенный вклад зарубежные экономисты, начиная с физиократов.

Над этой проблемой работали такие ученые как А. Смит, Д. Рикардо, Н. Канар, П. Прудон, Дж. М. Кейнс, А. Лаффер и др. Они рассматривали общие подходы к формированию и распределению налоговой нагрузки, предельные границы налоговых изъятий, вопросы переложения налогов и другие элементы теории налогообложения во взаимосвязи с концепциями экономического роста.

Зависимость между усилением налогового бремени и суммой поступающих в государственную казну налогов вывел профессор А. Лаффер в начале второй половины XX века.

А. Лаффер обосновал, что только снижение налоговой нагрузки стимулирует предпринимательскую деятельность, развивает инициативу и предприимчивость.

До Октябрьской революции и в двадцатые годы XX столетия в России также проводились научные исследования в области обоснования предельных границ налогового гнета, переложения и распределения налогового бремени. Данной проблеме уделяли внимание такие отечественные финансисты, как: А.А. Исаев, В.Я. Желязнов, Д.В. Кузовков, А.А. Соколов, В.Н. Твердохлебов и др.

Во второй половине 90-х годов XX века в связи с вступлением России на путь рыночных реформ вновь возникла необходимость возобновления исследований в области формирования, распределения и оценки налогового бремени переходной экономики. В этой связи, в разработку данной проблемы следует отметить вклад таких экономистов, как С.В. Барулин, И. Горский, Е. Егорова, А.Кадушин, Е.А. Кирова, М.И. Литвин, О. Медведева, Н. Михайлова и некоторых других.

В 1928 году исследователь Шмелев писал, что «под тяжестью принудительных сборов или только налогов разумеется действие принудительных сборов или только налогов». Также он отмечал, что население несет не только платежи и расходы, но и материальные потери, которые могут произтекать из-за невозможности вследствие налога более быстрого хозяйственного развития.

В различных источниках дается разное определение налоговой нагрузки, при этом некоторые авторы отождествляют понятия «нагрузка», «гнет», «бремя» и др., считают их одинаковыми экономическими явлениями.

В исследованиях Д.Г. Черника, В.Г. Панскова, В.С. Занадворова, а также А.В. Брызгалина не существует различий в трактовке терминов «налоговая нагрузка», «бремя», «гнет», «данные обязательные платежи» (таблица 1).

Таблица 1 - Теоретические аспекты синонимичности терминов «налоговая нагрузка», «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс», «тяжесть обложения», «данные обязательные платежи»

Автор	Понятие	Сущность
Д.Г. Черник	Налоговая емкость, бремя, гнет, пресс, нагрузка	Наиболее обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества и государства; величина, характеризующая долю налоговых отчислений в общем объеме производства и доходов, производная величина от регулируемой модели рыночной экономики.
А.В. Брызгалин	Налоговое бремя, нагрузка, гнет	Обобщающий показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества.
В.С. Занадворов	Налоговая нагрузка, бремя, данные обязательные платежи	Требования по регулярным выплатам экономических агентов в государственные фонды, которые рассматриваются как совокупность инструментов государства, позволяющих ему конкретизировать общее бюджетное решение о совокупном объеме доходов, обеспечивающих необходимые расходы общественного сектора.
В.Г. Пансков	Налоговое бремя, налоговая нагрузка	Соотносится с показателем налоговой нагрузки, указывая при этом на то, что он является «достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны». Автор считает, что, в связи с этим, при анализе воздействия налогов на предпринимательскую деятельность в России необходимо учитывать особенности экономики, обязывающие сопоставлять не уровень среднего налогового бремени, не величину ставок налогов, а распределение налогов между категориями налогоплательщиков, а также специфику формирования налоговой базы на микроуровне.

Следствием проведенного анализа мнений различных авторов является вывод о синонимичности терминов «налоговая нагрузка», «налоговое бремя», «налоговый гнет» и др. Однако, общепринятого определения термина «налоговая нагрузка» в зарубежной и отечественной экономической литературе нет. Недостатком большинства определений является рассмотрение влияния налоговой нагрузки со стороны государства на предприятие, без учета обратной зависимости.

В настоящее время пока не сложилась целостная общая теория налоговой нагрузки. Большинство работ и статей по данной проблеме сводятся в основном к разработке авторских методик расчета налоговой нагрузки на макро- и микроуровнях. Не определены для России налоговые пределы и оптимальный уровень налогового бремени, что невозможно сделать без разработки адекватных изменившимся условиям методологических подходов к построению модели формирования налоговой нагрузки на микро - и макроуровнях.

Мировой опыт налогообложения показывает, что оптимальным является изъятие у налогоплательщика до 30 - 40 % от дохода. Если же у налогоплательщика изымается более 40 - 50 % его доходов, то это полностью ликвидирует стимулы к расширению производства. Таким образом, эффективной является налоговая система, обеспечивающая разумные потребности государства, изымая у налогоплательщика не более 1/3 его доходов.

Уровень налоговой нагрузки исследователи рассматривают как измеритель качества налоговой системы. В связи с этим, как на макроуровне, так и на микроуровне существует заинтересованность в определении налоговой нагрузки.

Налоговая нагрузка является интегральным показателем, характеризующим общий налоговый риск налогоплательщика. Налоговая нагрузка определяется на макроуровне (по стране в целом), а также на микроуровне (на уровне хозяйствующих субъектов).

На макроуровне в настоящее время в России налоговая нагрузка характеризуется долей налогов в валовом внутреннем (ВВП) продукте.

В западных странах уровень налоговой нагрузки определяется как отношение суммы поступивших налогов и сборов к валовому национальному продукту (ВНП), который отличается от ВВП на проценты, прибыли и дивиденды, полученные резидентами этих стран

из-за границы.

Считается, что ВВП в денежном выражении дает более объективное представление о жизненном уровне населения, циклических спадах и подъемах экономики.

Существует ряд факторов, искажающих сводный показатель налоговой нагрузки и влияющих на его неравномерность:

- разная способность предприятий платить налоги вследствие низкой рентабельности производства, сложного финансового состояния, неудовлетворительной платежной дисциплины;

- наличие значительного числа налоговых льгот;

- разный уровень работы территориальных налоговых органов, влияющих на налоговую дисциплину и собираемость налогов и сборов;

- неоднородность экономического развития отдельных отраслей экономики России, регионов и видов хозяйственной деятельности в части получаемых ими доходов.

Расчет налоговой нагрузки на макроуровне преследует ряд определенных целей, главными из них являются:

- сравнение показателя налоговой нагрузки с аналогичными показателями в других странах;

- формирование и корректирование налоговой политики государства;

- прогнозирование развития хозяйствующих субъектов.

На микроуровне налоговая нагрузка представляет собой показатель, характеризующий долю начисленных налогов хозяйствующего субъекта в полученных доходах.

На сегодняшний день нет единого подхода в отношении определения налоговой нагрузки на микроуровне – на уровне хозяйствующих субъектов. Также нет общепринятой методики исчисления налоговой нагрузки организаций.

Налоговая нагрузка предприятия зависит от множества факторов, в число которых входят:

- виды хозяйственной деятельности и формы ее осуществления, налоговый режим,

- организационно-правовая форма предприятия,

- особенности ведения налогового и бухгалтерского учета.

Каждый вариант налогообложения характеризуется соответствующим перечнем платежей в бюджетную систему.

Расчет налоговой нагрузки предусматривает определение общей величины налоговых обязательств, возникших в процессе деятельности за календарный год.

Сумма обязательств по каждому из платежей, возникших за период, отражается в бухгалтерском учете на счетах 68 «Расчеты по налогам и сборам» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Кредитовые обороты по данным счетам возникают в результате операций «начисления», то есть периодического отражения в бухгалтерском учете исчисленных сумм обязательных платежей.

В соответствии с нормами налогового законодательства, у предприятия могут возникнуть два типа обязательств по налогам: обязательства налогоплательщика и обязательства налогового агента.

Лицо, на которое возложена обязанность уплачивать тот или иной налог, признается плательщиком данного налога.

Налоговыми агентами признаются лица, на которых, в соответствии с налоговым законодательством возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению налогов в бюджетную систему Российской Федерации.

Общая сумма возникших обязательств в бюджетную систему в течение года включает обязательства налогоплательщика и обязательства, возникшие вследствие исполнения предприятием функции налогового агента.

Для действующего предприятия анализ данных о налоговой нагрузке за прошедшие

годы служит основой для принятия обоснованных управленческих решений в будущем.

Несмотря на то, что вопросы распределения налоговой нагрузки в настоящее время весьма актуальны, не существует единой методики оценки налоговой нагрузки на уровне хозяйствующего субъекта. Однако любая применяемая методика расчета должна включать последовательность определенных шагов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Последовательность шагов при расчете налоговой нагрузки

В современных условиях развития экономики России проблеме определения сущности и структуры налоговой нагрузки уделяется большое внимание специалистов.

В настоящее время в литературе имеются различные методики определения налоговой нагрузки. Они различаются составом налогов, включаемых в расчет, а также выбором базового показателя деятельности организации, с которым соотносится сумма налогов. Наиболее известные среди них:

- методика Департамента налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации;

- методика М.Н. Крейниной;

- методика Е.А. Кировой;

- методика Т.К. Островенко,

- методика М.И. Литвина,

- методика А.Н. Кадушина и Н.М. Михайловой и др.

Вне зависимости от того, какая методика расчета налоговой нагрузки будет выбрана на предприятии, она должна дать предприятиям возможность сравнения вариантов изменения величины налоговой нагрузки, добиваясь ее оптимального значения.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бородин, В.А. Налоговая нагрузка как важнейшая составляющая финансовой устойчивости предприятия [Текст] / В.А. Бородин, П.В. Малахов // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - №2. – С. 13-20.

2. Варакса, Н.Г. Методические аспекты расчета налоговой нагрузки на макро и микроуровне [Текст] / Н.Г. Варакса // Известия ОрелГТУ. Социально-экономические и гуманитарные науки. – 2009. - №2. – С. 120-129.

3. Дрожжина, И.А. Оценка налоговой нагрузки и показателей экономической эффективности при планировании налогообложения предприятия [Текст] / И.А. Дрожжина // Известия ОрелГТУ. Социально-экономические и гуманитарные науки. – 2009. - №3. – С. 154-162.

4. Маслова, И.А. Методы и факторы оптимизации налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов [Текст] / И.А. Маслова, Е.Г. Дедкова // Известия ОрелГТУ. Гуманитарные и социально-экономические науки. – 2008. - №1. – С. 4-8.

**Безверхова Ирина Анатольевна**  
ФГОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»  
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29  
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»  
Тел.: (4862) 41-98-60  
E-mail: orelbuin@yahoo.com

---

I.A. BEZVERHOVA

## **THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE TAX BURDEN**

*In this paper the author analyzed the categorical system of tax burden, the factors influencing the formation of the tax burden on enterprises, as well as the proposed universal stages of calculating the tax burden.*

**Key words:** *tax burden, the methodology, the gross domestic product.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Borodin, V.A. Nalogovaja nagruzka kak vazhnejshaja sostavljajuwaja finansovoj ustojchivosti predpriyatija [Tekst] / V.A. Borodin, P.V. Malahov // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2010. - №2. – S. 13-20.
2. Varaksa, N.G. Metodicheskie aspekty rascheta nalogovoj nagruzki na makro i mikrourovne [Tekst] / N.G. Varaksa // Izvestija OrelGTU. Social'no-jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2009. - №2. – S. 120-129.
3. Drozhzhina, I.A. Ocenka nalogovoj nagruzki i pokazatelej jekonomicheskoy jeffektivnosti pri planirovanii nalogooblozhenija predpriyatija [Tekst] / I.A. Drozhzhina // Izvestija OrelGTU. Social'no-jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2009. - №3. – S. 154-162.
4. Maslova, I.A. Metody i faktory optimizacii nalogovoj nagruzki hozjajstvujuwih sub#ektov [Tekst] / I.A. Maslova, E.G. Dedkova // Izvestija OrelGTU. Gumanitarnye i social'no-jekonomicheskie nauki. – 2008. - №1. – S. 4-8.

**Bezverhova Irina Anatol'evna**  
State University-ESPC  
302020, Orel, Naugorskoe highway, 29  
Postgraduate Department of Accounting and taxation  
Tel.: (4862) 41-98-60  
E-mail: orelbuin@yahoo.com

И.Б. КУЛЕШОВА

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

*В статье автором рассмотрены мнения различных авторов о содержании понятия «налоговая политика», охарактеризованы элементы налоговой политики, определены принципы построения налоговой системы, а также выявлены наиболее эффективные инструменты налоговой политики.*

**Ключевые слова:** налоговая политика, налоговая система, инструменты налоговой политики.

Налоги выступают одним из важнейших элементов государственного регулирования экономики, являясь одновременно составной частью финансово-экономической системы воздействия на экономику. Можно сказать, что, создавая налоговую систему страны, государство стремится использовать ее в целях определенной финансовой политики. В связи с этим, она становится относительно самостоятельным направлением – налоговой политикой.

Существует несколько взглядов на содержание понятия налоговой политики (таблица 1).

Таблица 1 - Мнения различных авторов о содержании понятия налоговой политики

Автор	Содержание понятия «налоговая политика»
Ефимов В.С.	Налоговая политика – система мероприятий, проводимых государством в области налогов, составная часть фискальной политики. Проведение конкретной налоговой политики связано с реализацией фискальной и регулирующей функций налогов. Современные теории налогообложения рекомендуют ограничить налоговые привилегии, полностью отказаться от индивидуальных льгот.
Брызгалин А.В.	А.В. Брызгалин предлагает при определении налоговой политики государства выделять три сферы экономики, которые должны подвергаться различной степени налогообложения: - сфера (отрасль, сегмент экономики), высокое налоговое бремя в которой не повлияет на функционирование этой сферы; – сфера (отрасль, сегмент экономики), имеющая средний, обычный уровень налогообложения; – сфера (отрасль, сегмент экономики), которая должна иметь самый льготный, щадящий режим налогообложения.
Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М., Алиев М.Б.	Налоговая политика – представляет собой комплекс мер в области налогового регулирования экономики, направленных на установление оптимального уровня налогового бремени в зависимости от характера поставленных в данный момент макроэкономических задач.
Сердюков А.Э., Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л.	Налоговая политика – деятельность органов государственной власти и государственного управления, осуществляемая в рамках общей экономической стратегии государства по комплексному решению вопросов налогообложения с учетом интересов и целей конкретного государства на соответствующем этапе его исторического развития.
Пансков В.Г.	Налоговая политика представляет собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов.

Таким образом, налоговая политика – комплекс правовых действий органов власти и управления, определяющий целенаправленное применение налоговых законов. Это также правовые нормы осуществления налоговой техники при регулировании, планировании и контроле государственных доходов. Налоговая политика является частью финансовой

политики. Содержание и цели налоговой политики обусловлены социально-экономическим строем общества и социальными группами, стоящими у власти. Экономически обоснованная налоговая политика преследует цель оптимизировать централизацию средств через налоговую систему [1].

В условиях высокоразвитых рыночных отношений налоговая политика используется государством для перераспределения национального дохода в целях изменения структуры производства, территориального экономического развития, уровня доходности населения.

При анализе налоговой политики необходимо различать такие понятия, как: субъекты налоговой политики, принципы формирования, инструменты, цели и методы, представленные на рисунке 1.



Рисунок 1 – Элементы налоговой политики

Субъектами налоговой политики выступают федерация, субъекты Федерации (республики, области, округа, автономии, входящие в федерацию и т.д.) и муниципалитеты (города, районы и т.д.) В Российской Федерации субъектами налоговой политики являются Федерация, республики, области, края, автономные области, города федерального значения – Москва и Санкт-Петербург, а также структуры местного самоуправления – города, районы, районы в городах. Каждый субъект налоговой политики обладает налоговым суверенитетом в пределах полномочий, установленных налоговым законодательством. Как правило, субъекты Федерации и муниципалитеты имеют право вводить и отменять налоги в пределах перечня региональных и местных налогов, установленного федеральным налоговым законодательством. Вместе с тем, им предоставляются широкие полномочия по установлению налоговых ставок, льгот и других преференций, а также в установлении налоговой базы. Проводя налоговую политику, её субъекты могут воздействовать на экономические интересы налогоплательщиков, создавать такие условия их хозяйствования, которые наиболее выгодны как для самих налогоплательщиков, так и для экономики в целом

[2].

Цели налоговой политики не являются чем-то статичным и неподвижным. Они формируются под воздействием целого ряда факторов, важнейшими из которых являются экономическая и социальная ситуация в стране, расстановка социально-политических сил в обществе. В современных условиях государства с развитой рыночной экономикой осуществляют налоговую политику для достижения следующих важнейших целей:

1. участия государства в регулировании экономики, направленном на стимулирование или ограничение хозяйственной деятельности, а также в общественном производстве;
2. обеспечения потребностей всех уровней власти в финансовых ресурсах, достаточных для проведения экономической и социальной политики, а также для выполнения соответствующими органами власти и управления возложенных на них функций;
3. обеспечения государственной политики регулирования доходов.

Результативность налоговой политики зависит от того, какие принципы государство закладывает в её основу (рисунок 2).

Нередко к принципам налоговой политики относят также соотношения федеральных, региональных и местных налогов. Используя указанные принципы, государство в условиях стабильно развивающейся экономики стимулирует расширение объемов производства товаров, работ и услуг, инвестиционную активность, качественные показатели развития экономики. Благодаря применению тех или иных принципов, осуществляется структурная и социальная направленность налогообложения. В период кризисной ситуации налоговая политика через использование указанных принципов способствует решению задач, направленных на выход экономики из кризисного состояния.



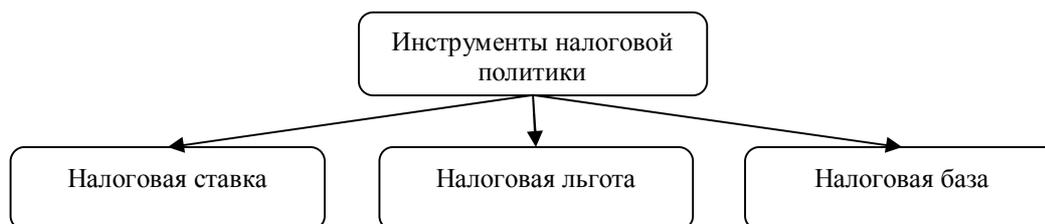
Рисунок 2 – Принципы построения налоговой системы

Практическая деятельность по осуществлению данных принципов, в конечном счете, направлена на решение основной проблемы страны – обеспечение экономического роста.

Государству необходимо разработать налоговую политику, учитывающую интересы всех субъектов налоговых отношений, и использовать налоговую систему в целях экономического роста. Подчинение работы налоговой системы этой цели для любого современного государства должно быть связано с решением следующих задач:

- 1) создание мобильной системы налогообложения (способной учитывать интересы всех субъектов налоговых отношений в любых ситуациях и условиях);
- 2) объективная оценка налогового потенциала (страны, региона, административного района), поскольку он является базой налогообложения на данной территории;
- 3) учет стандартов международных налоговых отношений, способствующих гармонизации национальных налоговых систем, что важно в условиях глобализации мировой экономики [3].

Непосредственное участие государства в регулировании экономики при проведении налоговой политики осуществляется с помощью налоговых инструментов представленных на рисунке 3.



*Рисунок 3 – Инструменты налоговой политики*

Государство использует при этом как прямые, так и косвенные методы использования налоговых инструментов. Характерным примером прямого воздействия на процессы регулирования и стимулирования является полное или частичное освобождение от налогов через использование налоговых льгот или преференций. Полное освобождение от уплаты отдельных налогов, базой которых служит доход или прибыль, используется государствами, как правило, для развития новых отраслей экономики или сфер деятельности, для стимулирования инвестиций в малоосвоенные или неблагоприятные регионы страны. Подобные налоговые освобождения практикуются, в основном, сроком на три - пять лет. В российской налоговой практике в самом начале экономических реформ в первой половине 90-х годов предусматривалось полное освобождение в течение двух лет от налога на прибыль совместных предприятий с иностранным капиталом, что способствовало притоку в страну прямых иностранных инвестиций. Значительно более длительный срок существует льгота малым предприятиям, которые освобождаются от налога на прибыль полностью в течение первых двух лет с момента организации и частично в течение двух последующих лет. Российское налоговое законодательство предусматривает и такую форму освобождения от налогов как инвестиционный налоговый кредит, представляющий собой направление в течение определенного договором времени налогов не в бюджет, а на инвестиции данного конкретного налогоплательщика [4].

В отличие от полного налогового освобождения частичное налоговое освобождение представляет собой систему налоговых льгот для определенной части предпринимательского дохода, что обеспечивает избирательность и гибкость применяемых форм государственного регулирования экономики. В частности, в этом случае используются такие экономические, финансовые и налоговые рычаги, как: ускоренная амортизация, уменьшенная по времени против общих правил, или дифференцированная налоговая ставка, отсрочка и рассрочка уплаты налога, создание свободных от налогообложения различных резервных, инвестиционных и прочих фондов и другие конкретные виды налоговых льгот и преференций.

Достижение цели формирования необходимых финансовых ресурсов для органов власти всех уровней обеспечивается путем установления в общегосударственном законодательстве системы федеральных, региональных и местных налогов. Широкое применение во многих экономически развитых странах получила практика предоставления права регионам и муниципалитетам устанавливать надбавки к общефедеральным налогам.

Проведение государственной политики регулирования доходов через налоговый

механизм обеспечивается с помощью таких инструментов, как налоговая ставка и налоговая льгота.

Важным средством осуществления политики государства в области регулирования доходов является налоговая ставка. Она определяет процент налоговой базы или ее части, денежная оценка которой является величиной налога. Изменяя ее, государство может, не изменяя всего массива налогового законодательства, а лишь корректируя установленные ставки, осуществлять налоговое регулирование. Существенный эффект от проведения налоговой политики достигается за счет дифференциации налоговых ставок для некоторых категорий налогоплательщиков, в отдельных регионах, для отдельных отраслей и предприятий. Ставка налога обеспечивает мобильность финансового законодательства, позволяет государству быстро и эффективно осуществить смену приоритетов в политике регулирования доходов.

Важная роль налоговой ставки для осуществления государственной политики состоит в возможности использования различного рода ставок налогов: пропорциональных, прогрессивных и регрессивных. Особенно существенное значение имеют прогрессивные и регрессивные ставки, с помощью которых регулируется не только уровень доходов различных категорий налогоплательщиков, но и формирование доходов бюджетов различных уровней.

Благодаря налоговым ставкам, централизованная единая налоговая система является достаточно гибкой, что обеспечивается систематическим уточнением ставок налогов и приведением налоговой политики в соответствие с имеющейся экономической конъюнктурой.

Наряду с налоговой ставкой эффективным средством реализации налоговой политики являются также налоговые льготы. Это связано с тем, что каждому физическому и юридическому лицу, отвечающему установленным требованиям, может быть предоставлено полное или частичное освобождение от налогообложения.

Проведению активной налоговой политики способствует также то, что законодательство устанавливает, как правило, многочисленные и разнообразные основания предоставления налоговых льгот, связанные с видами и формами предпринимательской деятельности. Налоговые льготы, применяемые в мировой практике налогообложения, трудно систематизировать, поскольку они могут быть установлены в любых случаях, когда имеется заинтересованность государства в развитии предпринимательской деятельности, и оно готово стимулировать или, наоборот, не стимулировать определенные отрасли экономики, регионы, виды предпринимательской деятельности.

Предоставляя налогоплательщикам те или иные налоговые льготы, государство, прежде всего, активизирует воздействие налогового регулятора на различные экономические процессы. Формы и способы предоставления льгот в любом государстве постоянно изменяются. К наиболее типичным используемым формам налоговых льгот следует отнести: полное или частичное освобождение прибыли, дохода или другого объекта от налогообложения, перенос убытков, применение уменьшенной налоговой ставки, освобождение от налога (полное или частичное) определенного вида деятельности или дохода от такой деятельности, освобождение от налога отдельных социальных групп, отсрочка или рассрочка платежа и некоторые другие.

Наиболее распространенный объект налогового стимулирования — инвестиционная деятельность. Во многих государствах полностью или частично освобождается от налогообложения прибыль, направляемая на эти цели. Нередко для стимулирования инвестиционной активности освобождаются от НДС технологическое оборудование и запасные части к нему. В системе налогообложения ряда стран предусматривается создание специальных инвестиционных фондов, не облагаемых подоходным и некоторыми другими видами налогов.

С помощью налоговых льгот во многих странах поощряются создание малых предприятий, привлечение иностранного капитала, научно-технические разработки,

имеющие фундаментальное значение для дальнейшего развития экономики, экологические проекты, стимулируется создание новых высокотехнологичных производств, способствующих выпуску конкурентоспособной продукции для мирового рынка.

Отдельные налоговые льготы преследуют цель смягчения последствий экономических и финансовых кризисов.

Для поощрения концентрации капитала, обновления производственных фондов, стимулирования внешнеэкономической деятельности государство использует такой вид налоговой льготы, как отсрочку платежа или освобождение от уплаты налога. Полное освобождение налогоплательщиков от уплаты налогов на определенный период получило название «налоговых каникул».

При взимании налога на доходы или прибыль в ряде стран практикуется перенос убытков текущего года на прибыль либо доходы следующего года или следующих лет. В ряде стран осуществляется налогообложение консолидированных налогоплательщиков, что позволяет в рамках их баланса производить взаимозачет убытков и прибылей. Нередко используются налоговые скидки в виде возврата корпорациям налогов, ранее уплаченных государству, налоговые льготы первым покупателям новых выпусков акций компаний и др.

В ряде зарубежных стран предоставляются различные виды льгот в зависимости от формы собственности. Например, зачастую объекты, находящиеся в государственной собственности, освобождаются от уплаты земельного налога, нередко устанавливается льготное обслуживание прибыли государственной корпорации и др. Иногда налоговые льготы устанавливаются в зависимости от гражданства с целью стимулирования иностранных инвестиций.

Резкий рост бюджетных расходов во многих странах со всей остротой поставил вопрос об упорядочении предоставления различных налоговых льгот. Это связано с тем, что установление широкого перечня налоговых льгот зачастую приводит к уменьшению налоговой базы, вследствие чего для сохранения необходимого государству уровня налоговых поступлений оно прибегает к установлению более высоких налоговых ставок.

Кроме того, льготное регулирование нарушает основной принцип равенства обложения всех налогоплательщиков, независимо от вида их деятельности, и создает неравные условия для предприятий в различных сферах экономики [5].

Формирование налоговой базы также является серьезным инструментом налоговой политики государства, поскольку от этого зависит увеличение или уменьшение налоговых обязательств различных категорий налогоплательщиков. Это создает дополнительные стимулы или, наоборот, ограничения для расширения производства и инвестиционных проектов и соответствующего роста (снижения) экономического развития.

Система налогообложения большинства стран предусматривает, в частности, различные формы формирования налоговой базы, связанной с амортизационными отчислениями. Разрешение осуществлять ускоренную амортизацию, т. е. списывать стоимость основного капитала не в соответствующих физическому износу нормам, а в увеличенном размере, приводит к искусственному завышению издержек производства и, соответственно, к снижению отражаемой на счетах прибыли, а значит и налоговых выплат. Законодательством отдельных стран разрешено, кроме того, списывать на амортизацию половину стоимости нового оборудования. Во многих странах осуществлен переход к использованию неравномерного метода амортизационных списаний: в первые год-два списывается наибольшая часть стоимости, а по отдельным видам оборудования производится единовременное списание стоимости в начале срока службы.

Налоговая политика государства, являясь отражением проводимой экономической политики, имеет все же относительно самостоятельное значение. Мало того, от результатов проводимой налоговой политики в значительной степени зависит и то, какие коррективы вынуждено вносить государство в свою экономическую политику.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Караваева, И.В. Совершенствование налоговой политики России с учетом канадского опыта [Текст] / И.В. Караваева // Все для бухгалтера. – 2007 г. - № 4 – С. 31 – 41.
2. Миляков, Н.В. Налоги и налогообложение: учебник [Текст] / Н.В. Миляков. 6-е издание. - М.: Инфра – М, 2007. – 506с.
3. Павлова, Л.П. Налоги и налогообложение [Текст] / Под ред. Д.Г. Черника, Л.П. Павловой. – М.: Инфра-М, 2001. – 55с. Самохвалов, А.Н. Об основных тенденциях и результатах налоговой политики / А.Н. Самохвалов, Б.В. Куникеев // Финансист. – 2006 г. - № 3 – С. 42 – 48.
4. Сердюков, А.Э. Налоги и налогообложение [Текст] / А.Э. Сердюков, Е.С. Вылкова, А.Л. Тарасевич – Спб.: Питер, 2005. – 752с.
5. Сомоев, Р.Г. Общая теория налогов и налогообложения [Текст] / Р.Г. Сомоев. – М: Инфра, 2006 – 152с.

### **Кулешова Ирина Борисовна**

Заместитель Председателя Совета директоров по финансово-экономическим вопросам

ОАО «Домостроительный комбинат 1»

Тел.: (495) 941-10-13

E-mail: buh@dsk1.ru

---

I.B. KULESHOVA

## CONCEPTUAL BASES TAX POLICY

*In the article the author considered the opinions of various authors about the content of the concept of «fiscal policy», characterized by elements of tax policy, the guidelines for building the tax system, as well as identify the most effective tools for tax policy.*

**Key words:** tax policy, tax system, tax tools

## BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Karavaeva, I.V. Sovershenstvovanie nalogovoj politiki Rossii s uchetom kanadskogo opyta [Tekst] / I.V. Karavaeva // Vse dlja buhgaltera. – 2007 g. - № 4 – S. 31 – 41.
2. Miljakov, N.V. Nalogi i nalogooblozhenie: uchebnik [Tekst] / N.V. Miljakov. 6-e izdanie. - M.: Infra – M, 2007. – 506s.
3. Pavlova, L.P. Nalogi i nalogooblozhenie [Tekst] / Pod red. D.G. Chernika, L.P. Pavlovoj. – M.: Infra-M, 2001. – 55s. Samohvalov, A.N. Ob osnovnyh tendencijah i rezul'tatah nalogovoj politiki / A.N. Samohvalov, B.V. Kunikeev // Finansist. – 2006 g. - № 3 – S. 42 – 48.
4. Serdjukov, A.Je. Nalogi i nalogooblozhenie [Tekst] / A.Je. Serdjukov, E.S. Vylkova, A.L. Tarasevich – Spb.: Piter, 2005. – 752s.
5. Somoev, R.G. Obwaja teorija nalogov i nalogooblozhenija [Tekst] / R.G. Somoev. – M: Infra, 2006 – 152s

### **Kuleshova Irina Borisovna**

Deputy Chairman of the Board of Directors on financial and economic issues

JSC «House-Building Factory 1»

Tel.: (495) 941-10-13

E-mail: buh@dsk1.ru

# **НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ** **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 311:336

А.Г. РУЛИНСКАЯ

## **АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА И НАКОПЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА КАК МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

*В статье использован методологический подход оценки экономического развития региона на основе анализа и прогноза валового регионального продукта и накопления основного капитала. С помощью статистико-математических методов выявлены тенденции изменения валового регионального продукта и накопления основного капитала Брянской области. Представлены результаты анализа влияния отдельных факторов на формирование величины этих показателей. Обобщающая оценка экономического развития региона дана с учетом прогноза показателей валового регионального продукта и накопления основного капитала на ближайшую перспективу.*

**Ключевые слова:** валовой региональный продукт, основные фонды, анализ, прогноз.

Усиление экономической самостоятельности регионов остро обозначили проблему выбора стратегии их экономического развития в системе воспроизводственных отношений. Однако последнее может оставаться проблематичным без представления региональной экономики как целостной структурно организованной системы со всей совокупностью воспроизводственных процессов и особенностями их формирования. В этой связи, актуализируется задача выбора аспектов оценки уровня экономического развития региона. В практике государственного регулирования, планирования и прогнозирования, сравнительной оценки экономического развития регионов используется, главным образом, показатель валового регионального продукта (ВРП), корреспондирующий с основным индикатором на макроэкономическом уровне - валовым внутренним продуктом (ВВП).

По своему экономическому содержанию показатель ВРП является близким региональным аналогом показателя ВВП, рассчитанного производственным методом на федеральном уровне. ВРП также определяется как сумма валовой добавленной стоимости, произведенной за отчетный период резидентными единицами региональной экономики. Он создается с использованием факторов производства внутри региона и характеризует потенциально возможный объем предложения товаров и услуг.

Информационной основой разработки региональных показателей практически во всех странах является симбиоз статистических и административных источников данных (реестры, налоговые декларации и т. п.).

Проблемы концептуального характера и информационного обеспечения не позволяют составлять систему счетов в полном объеме для каждого региона. В большинстве стран предпочтение отдается показателям ВРП и валового накопления основного капитала. В отдельных странах дополнительно рассчитываются показатели конечного потребления домашних хозяйств и расходы государственного управления. В странах с развитой и хорошо финансируемой национальной статистикой набор показателей существенно расширен за счет разработки таблиц «Ресурсов и использования». К таким странам относится Канада, Австралия. В настоящее время в России, помимо показателя ВРП, территориальные органы федеральной службы государственной статистики осуществляют расчет некоторых других показателей на основе методологии СНС. В частности, осуществляется расчет показателей фактического конечного потребления и валового сбережения на территории региона. Готовится методология построения счета образования первичных доходов на региональном

уровне. Эти показатели выполняют свои функции важных индикаторов процессов, происходящих в региональной экономике. Вместе с тем, ввиду того, что региональная экономика является экономикой открытого типа, то есть значительная часть ее материальных и финансовых ресурсов формируется за счет обмена с другими регионами и, наоборот, большая часть произведенных в регионе продуктов и услуг потребляется нерезидентами, причем этот обмен трудно зарегистрировать, удовлетворительной сбалансированности показателей производства и использования на региональном уровне достигнуть пока не удастся. Поэтому в обозримой перспективе именно показатели произведенного ВРП и валового накопления основного капитала будут оставаться обобщающими показателями развития региональной экономики.

Представим полученные нами результаты оценки экономического развития Брянской области на основе анализа и прогноза ВРП и валового накопления основного капитала.

Брянская область - один из индустриальных регионов Центральной России с высоким экономическим потенциалом и развитой промышленностью. Стратегическое значение экономического развития Брянской области в рамках РФ обусловлено ее приграничным положением и наличием оборонно-промышленного потенциала. Уникальный транзитный потенциал области обеспечивает ей значительные конкурентные преимущества на рынке международных перевозок грузов и транспортно-логистического сервиса.

Ведущими видами экономической деятельности, обеспечивающими основной объем валового регионального продукта области, являются: обрабатывающие производства, сельское хозяйство, оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, на долю которых приходится около 70% произведенного ВРП.

Объем валового регионального продукта, измеренный в текущих основных ценах, из года в год возрастает и как показали расчеты, выполненные в программе Microsoft Excel, тенденцию его роста наиболее точно определяет экспоненциальная линия тренда:

$$y = 35,365e^{0,2092x},$$

где «х» - шаг прогноза.

Этому типу сглаживания ряда данных объема ВРП соответствует наибольшая величина достоверности аппроксимации ( $R^2=9764$ ).

Объем валового регионального продукта по прогнозу, построенному в соответствии с данным законом на 2009 год, оценивается в объеме 136,2 млрд. руб. или 95% к уровню 2008 года и 132,4 % к уровню 2003 года (рисунок 1).

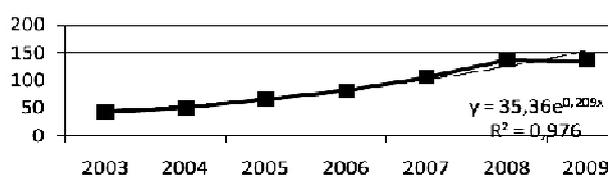


Рисунок 1 – Объем произведенного ВРП в Брянской области, с добавлением экспоненциальной линии тренда [4]

Прогнозируемое незначительное сокращение ВРП – следствие падения индексов промышленного производства в области: 2008 г. – 110,1%, 2009 г. – 80,3%; оборота розничной торговли: 2008 г. – 115,5%, 2009 г. – 98,8%; грузооборота 2008 г. – 100,0%, 2009 г. – 67,6%, обусловленного финансово-экономическим кризисом 2008 года.

Сравнительная оценка уровня экономического развития Брянской области, проводимая по показателю объема ВРП на душу населения (97401,3 руб. – 2008 г.), показала предпоследнее место области по данному показателю в Центральном федеральном округе, опередившее лишь Ивановскую область.

Формирование объема ВРП в стоимостной оценке отражается в статистической модели, показывающей балансовую взаимосвязь выпуска товаров и услуг, промежуточного потребления и добавленной стоимости. Эта взаимосвязь представлена в виде счета

производства – основного счета СНС и СРС (таблица 1).

Таблица 1 - Показатели счета производства СРС Брянской области, 2004 – 2008 гг. (в текущих ценах; млн. руб.) [4]

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Ресурсы					
Выпуск	107969,4	132880,2	160791,3	209724,1	251210,8
Использование					
Промежуточное потребление	56966,0	66055,1	78690,9	103579,8	124191,3
Валовой региональный продукт	51003,4	66825,1	82100,4	106144,3	127019,5
Удельный вес промежуточного потребления, %	52,8	49,7	48,9	50,0	49,4
Всего	107969,4	132880,2	160791,3	209724,1	251210,8

Удельный вес промежуточного потребления из года в год незначительно колеблется, оставаясь с 2005 года в среднем на уровне 49,5%. Соответственно, повышения эффективности использования промежуточного потребления за этот период не прослеживается - на 1 руб. промежуточного потребления приходится 1,02 руб. ВРП и обратный показатель – ресурсоемкость не снижается.

Важную роль при наращивании производства играет ресурсный аспект региональной эффективности. Валовой региональный продукт создается, прежде всего, основными факторами производства, которыми располагает регион, и немаловажно установить экстенсивность и интенсивность их использования. Сопоставление темпов роста ВРП с темпами роста экстенсивных факторов производства показывает, что темпы роста ВРП опережают темпы роста среднегодовой численности занятых в экономике и незначительно отстают от темпов роста стоимости основных фондов (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика ВРП и экстенсивных факторов производства Брянской области, в % к предыдущему году

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Валовой региональный продукт (в сопоставимых ценах)	108,0	103,8	105,9	106,9	111,4	106,2	95,0 <sup>1</sup>
Среднегодовая численность занятых в экономике	100,2	99,8	100,5	99,9	100,7	100,1	95,7
Коэффициент сопоставления темпов роста среднегодовой численности занятых в экономике с темпами роста валового регионального продукта	0,93	0,96	0,95	0,93	0,90	0,94	100,7
Стоимость основных фондов (по полной учетной стоимости на конец года)	120,6	106,6	107,3	107,2	132,9	105,0	109,4
Коэффициент сопоставления темпов роста стоимости основных фондов с темпами роста валового регионального продукта	1,12	1,03	1,01	1,00	1,19	0,99	1,15

<sup>1</sup> Рассчитано на основании прогноза ВРП на 2009 год.

Однозначный вывод о типе развития экономики области по этим данным сделать затруднительно, однако, трудовые ресурсы используются явно интенсивно (индексы производительности труда за 2006 -2008 годы составляют, соответственно: 106,2; 110,1; 105,9). С целью выявления наиболее значимых факторов, формирующих величину ВРП, нами установлена теснота и направление линейной зависимости между переменными – факторами (среднегодовой численностью занятых в экономике, стоимостью основных фондов, запасами материальных оборотных средств, производительностью труда, фондоотдачей, материалоотдачей) и результатом (ВРП) путем расчета коэффициентов корреляции Пирсона в компьютерной среде SPSS. Вероятность ошибок анализа достаточно мала, что подтверждает достоверность проведенных расчетов, свидетельствующих о прямой

и тесной связи между ВРП и показателями производительности труда, величины запасов материальных оборотных средств и основных фондов (коэффициенты Пирсона соответственно: 0,992; 0,988; 0,953). Взаимосвязь остальных факторов с величиной ВРП также наблюдается прямая, но уже не такая сильная, как с вышеназванными факторами. Коэффициент Пирсона между среднегодовой численностью занятых в экономике и показателем ВРП равен 0,899, между фондоотдачей и ВРП - 0,833.

Таким образом, относительная динамика показала замедление темпов роста ВРП в 2008 году, при ежегодном росте абсолютной величины ВРП. Основными факторами, влияющими на величину ВРП Брянской области, являются производительность труда, величина материальных оборотных средств и основных фондов. Следовательно, регулирующее воздействие на формирование ВРП в настоящее время предпочтительнее осуществлять, прежде всего, через стимулирование производительности труда и инвестирование средств в материальные ресурсы предприятий.

Необходимой предпосылкой и воспроизводственной базой функционирования любой экономической системы является национальное богатство (НБ), поскольку, с одной стороны, НБ - это накопленный результат деятельности всех сфер экономики, а с другой - основной, наиболее существенный фактор дальнейшего социально-экономического развития.

Распространение на региональный уровень практики разработки модели национального богатства, как накопленного макроэкономического агрегата, в условиях действия принципа самодостаточности, служит важным рычагом управления региональной экономикой. Поскольку в составе национального богатства довольно проблематично учитывать произведенные нефинансовые активы и произведенные основные фонды из-за сложностей с их стоимостной оценкой, на практике состояние и развитие показателей национального богатства регионов оценивается по базовой его составной части - основным фондам. Представляет интерес исследование качественных составляющих основных фондов Брянской области на фоне прослеживаемой положительной динамики их валового накопления. Нами проведен кластерный анализ вариационного ряда регионов ЦФО по следующим характеристикам: степени износа основных фондов, удельному весу полностью изношенных основных фондов, инвестициям в основной капитал [4]. По каждому показателю получены три кластера (методом дальнего соседа), объединившие регионы ЦФО по принципу: «лучший» - «средний» - «худший». Результат оценки уровня Брянской области по качественным характеристикам основных фондов следующий: по степени износа - худший, наряду с Ярославской, Курской, Липецкой и Костромской областями; по удельному весу полностью изношенных основных фондов - средний; по инвестициям в основной капитал - худший, как и в Костромской и Ивановской областях. Следовательно, острая проблема процесса валового накопления основных фондов области - их обновление, наращивание инвестиций в основной капитал.

С помощью корреляционно-регрессионного анализа данных официальной статистики по Брянской области за 2000-2009 гг., определим факторы, в большей степени влияющие на величину основных фондов и, таким образом, на интенсивность их валового накопления. После статистической оценки адекватности, качества и автокорреляции первоначально сформированной факторной модели, окончательно в корреляционно-регрессионную модель величины основных фондов включены следующие факторы: инвестиции в основной капитал; объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»; затраты организаций на инновации и информационные технологии. Результаты расчетов, выполненных в программной среде SPSS, представлены в таблице 3.

Полученные коэффициенты регрессии (В) показали, что при увеличении инвестиций в основной капитал на 1 млн. руб. основные фонды увеличиваются на 2,208 млн. руб.; при увеличении затрат организаций на технологические инновации на 1 млн. руб. основные фонды увеличиваются на 61,708 млн. руб.; при увеличении объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», на 1 млн. руб. основные фонды увеличиваются на 19,250 млн. руб.

Таблица 3 – Коэффициенты уравнения регрессии

Модель	Нестандартизированные коэффициенты		Стандартизированные коэффициенты
	B	Ошибка	Коэффициент β
Постоянная величина	94979,991	11324,563	
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	2,208	3,257	0,232
Затраты организаций на технологические инновации, млн. руб.	61,708	59,392	0,248
Объём работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», млн. руб.	19,250	5,397	0,967

Таким образом, в стоимостном выражении наибольшее влияние на валовое накопление основных фондов оказывает изменение затрат организаций на технологические инновации. Для оценки относительного влияния факторов на результат рассчитаем коэффициенты эластичности:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{y} \quad (1)$$

где  $a_i$  - коэффициент при факторном признаке.

Получены следующие коэффициенты эластичности между величиной основных фондов и факторами: 0,11 (инвестиции в основной капитал); 0,12 (затраты организаций на технологические инновации); 0,5 (объём работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»). То есть при увеличении инвестиций в основной капитал на 1% основные фонды увеличиваются на 0,11%; при увеличении затрат организаций на технологические инновации на 1% основные фонды увеличиваются на 0,12%; при увеличении объёма работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» на 1% основные фонды увеличиваются на 0,5%.

Коэффициенты β показывают вариативное отклонение среднего квадратического отклонения величины основных фондов при изменении среднего квадратического отклонения факторных признаков на 1 единицу. Так, наибольшее изменение среднеквадратического отклонения величины основных фондов обусловлено изменением на 1 единицу среднего квадратического отклонения объёма работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» (на 0,967 ед.), другие факторы вызывают меньшее среднеквадратическое отклонение результата: соответственно, на 0,248 ед. (затраты организаций на технологические инновации) и 0,232 ед. (инвестиции в основной капитал). Таким образом, в относительном выражении, наибольшее влияние на вариацию величины основных фондов оказывает изменение объёма работ, выполненного по виду деятельности «Строительство». Обобщая результаты факторного анализа, заметим, что строительство на сегодняшний день является основным видом экономической деятельности, который вводит новые основные фонды в эксплуатацию и является необходимой предпосылкой их дальнейшего валового накопления и наращивания производственного потенциала региона. Затраты на инновационные технологии на сегодняшний день являются приоритетным направлением повышения производственных показателей и мощностей, решающим проблему морального устаревания основных фондов. Поэтому организациям и предприятиям следует в первую очередь обратить внимание именно на данный фактор. Среди трёх рассматриваемых признаков – факторов, инвестиции в основной капитал оказывают наименьшее влияние на вариацию объёма основных фондов. В первую очередь это связано с тем, что значительная часть капитальных вложений идет не на покупку или постройку новых основных средств, а на ремонт и капитальное обслуживание уже имеющихся, что с учетом среднего возраста зданий и сооружений в Брянской области, делать нецелесообразно. Поэтому инвесторам стоит пересмотреть направление своих вложений в сторону полной замены устаревающих и выходящих из эксплуатации основных фондов новыми.

Спрогнозировав значения факторных показателей на 2010 и 2011 годы, можно рассчитать величину основных фондов на этот период, исходя из корреляционно-регрессионной модели, что позволит оценить темпы валового накопления основных фондов при сохранении тенденций развития экономики региона на ближайшую перспективу. Такие расчеты нами проведены, получены следующие результаты:

1) Наиболее оптимальной моделью сглаживания временного ряда инвестиций в основной капитал ( $y_1$ ) является экспоненциальная модель:

$$y_1 = 1711,2e^{0,2517x},$$

на основе которой получен точечный прогноз объема инвестиций в основной капитал:

на 2010 год:  $u(12) = 35078,73$  млн. руб.

на 2011 год:  $u(13) = 45118,61$  млн. руб.

2) Наиболее оптимальной моделью сглаживания временного ряда затрат на инновационные технологии ( $y_2$ ) является кубическая модель:

$$y_2 = 1,3027x^3 + 26,566x^2 - 71,324x + 111,49,$$

в соответствие с которой получен точечный прогноз суммы затрат на инновационные технологии:

на 2010 год:  $u(12) = 6772,2$  млн. руб.

на 2011 год:  $u(13) = 8225,9$  млн. руб.

3) Наиболее оптимальной моделью сглаживания временного ряда объема выполненных работ по виду деятельности «Строительство» ( $y_3$ ) является кубическая модель:

$$y_3 = 4,1535x^3 + 79,134x^2 - 469,93x + 2626,2,$$

соответственно, точечный прогноз составил:

на 2010 год:  $u(12) = 15559,6$  млн. руб.

на 2011 год:  $u(13) = 19016,0$  млн. руб.

Все значения точных прогнозов дополнительно аргументированы расчетами интервальных прогнозов.

Подставив прогнозные значения факторных признаков в регрессионную модель, получим прогноз величины основных фондов с учетом изменения факторов: 394428,4 млн. руб. и 424428,4 млн. руб. Этому соответствует увеличение основных фондов в 2010 году по сравнению с 2009 годом на 10,2%, а в 2011 году по сравнению с 2010 годом – на 7,6%.

Сопоставление полученных значений величины основных фондов на ближайшую перспективу с фактически сложившимися темпами роста этого показателя в Брянской области (таблица 2), подтверждает реальность полученного прогноза валового накопления основных фондов. Тем не менее, реализация и, при благоприятной экономической ситуации, - опережение прогноза возможны на основе разработки и осуществления на региональном уровне инвестиционной политики, направленной на обновление основных фондов. При этом основным фактором динамики капитальных вложений региона является валовой доход, величина которого, в свою очередь, зависит от объема валового регионального продукта и его использования.

Резюмируя изложенный материал, можно отметить следующие достоинства методологического подхода к оценке экономического развития региона, основанного на анализе и прогнозе валового регионального продукта и накопления основного капитала:

- объективность оценки, осуществляемой на основе данных официальной статистической отчетности;
- достоверность и оперативность математических расчетов, проводимых с помощью прикладных статистических программ;
- комплексность оценки, исходящей из взаимосвязанных показателей произведенного ВРП и валового накопления основного капитала - обобщающих характеристик развития региональной экономики;
- практическую значимость полученных результатов оценки влияния факторов на рост ВРП и валового накопления основных фондов как аналитической базы управления экономическим развитием региона посредством воздействия на эти факторы;

– широкие возможности используемого методического аппарата для дальнейшего проведения исследований причинно-следственных связей показателей, формирующих величину ВРП и валового накопления основного капитала.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Новоселова, И.А. Интегральная оценка конкурентоспособности экономики регионов [Текст] / И.А. Новоселова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2009. - № 1 (17) - № рег. статьи 0067.
2. Определение региональной системы статистических показателей [Текст] / под ред. Н.И. Пашинцевой, Е.С. Завариной. – М.: МИПК учета и статистики; Евростат, Госкомстат России, 2007.
3. Чобану, К.Г. Макроэкономический анализ в условиях рыночной экономики [Текст] / К.Г. Чобану. – М.: МЭСИ. - 2007.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. [Текст] / Росстат. – М., 2008 - 999 с.

#### **Рулинская Анна Георгиевна**

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

241036, Брянская область, г. Брянск, ул. Бежицкая, д. 14

Кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Статистика и экономический анализ»

Тел.: (4832) 74-60-54

E-mail: agri57@bk.ru

---

A.G. RULINSKAYA

## **ANALYSIS AND FORECAST OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT AND CAPITAL ACCUMULATION AS THE METHODS FOR ESTIMATING THE REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT**

*Article used the methodological approach assessing the economic development of the region based on the analysis and prediction of gross regional product and capital formation. Using statistical and mathematical methods there were identified trends in gross regional product and capital formation in the Bryansk region. The results of the analysis of influence of individual factors in the formation of these indicators are presented here. The summarizing evaluation of the economic development of the region is given taking into account the forecast indicators in the gross regional product and capital formation in the near future.*

**Key words:** gross regional product, fixed assets, analysis, forecast.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Novoselova, I.A. Integral'naja ocenka konkurentosposobnosti jekonomiki regionov [Tekst] / I.A. Novoselova // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. - 2009. - № 1 (17) - № reg. stat'i 0067.
2. Opredelenie regional'noj sistemy statisticheskikh pokazatelej [Tekst] / pod red. N.I. Pashincevoj, E.S. Zavarinoj. – М.: МИПК ucheta i statistiki; Evrostat, Goskomstat Rossii, 2007.
3. Chobanu, K.G. Makrojekonomicheskij analiz v uslovijah rynochnoj jekonomiki [Tekst] / K.G. Chobanu. – М.: MJeSI. - 2007.
4. Regiony Rossii. Social'no-jekonomicheskie pokazateli. 2009: Stat. sb. [Tekst] / Rosstat. – М., 2008 - 999

#### **Rulinskaya Anna Georgievna**

Bryansk State University named after Academician I.G. Petrovsky

241036, Bryansk, str. Bezhitskaya, 14

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head. Department of Statistics and Economic Analysis

Tel.: (4832) 74-60-54

E-mail: agri57@bk.ru

## МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ ПО СБЫТУ НЕФТЕПРОДУКТОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

*В статье предложена экономико-математическая модель деловой игры по сбыту нефтепродуктов на региональном рынке, разработанная на основе Эволюционно-симулятивного метода и выполнены экспериментальные расчеты.*

**Ключевые слова:** Эволюционно-симулятивный метод, деловая игра, сбыт, региональный рынок.

Основные цели сбытовой деятельности нефтепродуктов в регионе, как правило, не могут достигаться непосредственными прямыми действиями нефтяной компании, а предполагают решение одной или нескольких задач, которые, в свою очередь, могут быть взаимно дополнительными или взаимно исключаящими. Так, например, цель увеличения доли рынка может достигаться путем решения таких задач, как вытеснение конкурента и недопущение новых конкурентов на рынок извне.

Тактические и стратегические цели управления сбытовой деятельностью компании могут заключаться в получение максимальной массы прибыли, или максимального дохода, достижение максимума рентабельности, максимизация роста, стабилизация положения компании на рынке, увеличение доли рынка, занимаемой компанией, а также удержание клиентуры. Наряду с этим, возможны ситуации, когда одна и та же задача способствует достижению не одной, а нескольких целей. В частности, не допущение новых конкурентов на рынок способствует как удержанию клиентов, так и, в некоторых случаях, увеличению доли рынка [1].

Чтобы более четко разделить смысл понятий «цель» и «задача», нужно отметить, что под задачей мы понимаем учет (использование) в процессе выработки решения различных характеристик рынка, особенностей производства и реализации продукции. Это достигается за счет возможностей ОКТ.

Математическим аппаратом, обеспечивающим возможность моделирования рынка и решение поставленных задач, является эволюционно - симулятивная методология (ЭСМ).

Таблица 1 - Факторы платежеспособного спроса

Категория потребителей	Характеристики потребителей			
	Кол-во	Доход, тыс.р./мес	Затраты на топливо, доли ед.	В том числе на товарную группу, доли ед.
Частные владельцы	F1	F4	F7	F8
Транспортные предприятия	F2	F5	F9	F10
Прочие (электро-энерго установки, строительные машины и др.).	F3	F6	F11	F12

В таблице 1 дан перечень типичного набора основных факторов, используемых в аналитическом маркетинге для оценки платежеспособного спроса на конкретном секторе рынка, то есть для определенной марки топлива (или товарной группы), региона и периода времени.

Дробление факторов обычно не приводит к улучшению качества основанных на них расчетов, так как пропорционально дроблению увеличиваются проблемы получения информации о факторах. Кроме того, необходимо учитывать конкуренцию, возможность реализовывать товар вне рынка по твердым договорам, инфляцию и рост покупательной способности (таблица 2).

Таблица 2 - Внешние факторы

Фактор	Обозначение
Конкуренты	F13
Вне рынка	F14
Инфляция	F15
Покупательная способность	F16

Показатели необходимые для построения модели, приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели, необходимые для построения модели

Обозначения	Описание
P1	Отпускная цена товара (являющаяся, одновременно, ценой для потребителя)
P2	Цена конкурента (для потребителя)
P3	Оплата труда на единицу товара в денежном выражении
P4	Материальные затраты на единицу продукции в денежном выражении (без ТЭР)
P5	Затраты топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) на единицу товара в денежном выражении
P6	Амортизационные отчисления на единицу товара
P7	Прочие расходы на единицу товара в денежном выражении
P8	Налоги на единицу товара в денежном выражении
P9	Потери в себестоимости на единицу продукции при хранении, в %. Если продукт не подлежит хранению, то данный показатель полагается равным 100%, если же он не теряет качества в процессе хранения то полагается равным 0
P10	Потери от замораживания оборотных средств. Данный показатель полагается равным средней ставке банковского процента по срочным вкладам, приведенной к сроку, в течение которого придется хранить товар при его не реализации на рынке, либо аналогичной ставке в банке, в котором у вас открыт счет
P11	Соотношение качества товара компании и конкурентов

Для формализации задачи запишем следующие соотношения:

$A=(F1 \times F4 \times F7 \times F8)$  - сумма денежных средств, затрачиваемая на данном секторе рынка в течение месяца частными владельцами автотранспорта;

$B=(F2 \times F5 \times F9 \times F10)$  - сумма денежных средств, затрачиваемых на данном секторе рынка в течение месяца автотранспортными предприятиями;

$C=(F3 \times F6 \times F11 \times F12)$  - сумма денежных средств, затрачиваемых на данном секторе рынка в течение месяца прочими предприятиями и организациями;

$D=(A+B+C) \times (100+F16)/(100+F15)$  – совокупный платежеспособный спрос на рассматриваемом секторе рынка, выраженный в рублях, скорректированный с учетом соотношения инфляции и роста покупательной способности;

$E=F13 \times P1/P2$  - доля конкурентов, скорректированная с учетом соотношения цены компании и цены конкурента;

$G=D \times (1-E)$  - доля компании;

$S=P3+P4+P5+P6+P7+P8$  – себестоимость;

$S=S \times (P9+P11)/100+P10$  – потери себестоимости в процессе хранения, затраты на хранение и потери от замораживания оборотных средств;

PL - искомый оптимальный объем поставки товара (бензина) на рынок в натуральном выражении;

M – знак математического ожидания [2].

В соответствии с используемой методологией введенных обозначений и соотношений, мы можем описать имитационные модели  $r_1, r_2, q_1, q_2$ , где:

$r_1: FA1=G/P1+F14$  - ожидаемый платежеспособный спрос на товар компании с учетом реализации вне рынка;

$r_2: FA2=G/P1$  - ожидаемый платежеспособный спрос на товар компании без учета реализации вне рынка.

$q_1: \text{Риск завышения} = M\{S \times (PL-FA1)\}$ , суть которого заключается в том, что не весь

поставленный на рынок товар удастся продать в намечаемые сроки по данной цене.

$q_2$ : Риск занижения =  $M\{(P1-S) \times (FA2-PL)\}$ . Риск занижения является упущенной прибылью от неудовлетворенного платежеспособного спроса на данном рынке. Риск занижения в стоимостном выражении равен прибыли от товара, который не поставлен на рынок, но мог бы быть продан, если бы имелся в наличии. При этом возможности реализации вне рынка не учитываются.

Расчетные показатели:

Прибыль =  $(P1-S) \times PL$ .

Затраты на реализованный товар =  $(P3+P4+P5+P6+P7+P8) \times PL$ .

Выручка =  $P1 \times PL$ .

Таким образом, нами построены все компоненты ( $r_1$ ,  $r_2$ ,  $q_1$  и  $q_2$ ) ЭСМ рынка нефтепродуктов и, одновременно, модели поведения компании на этом рынке. Задачи и цели принятия решений разнообразны и зависят от уровня управления (Компания в целом, предприятие НПО, АЗС), региона (или района), а также периода времени (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные). В принципе, описанная модель применима для всех этих случаев. Разница заключается только в источниках и способах получения исходной информации.

При наложении целей, рассмотренных выше, в соответствии с формирующимися приоритетами, некоторые цели приобретают первостепенное значение, а другие при этом превращаются в условия. Например, НПО может в определенный период стремиться максимизировать прибыль, при условии, что, в соответствии с требованием компании, в определенных пределах увеличивается или хотя бы не уменьшается объем реализации.

Приоритетность целей в значительной степени определяется так же и сроками, на которые распространяются принимаемые решения. Причем сроки, в свою очередь, могут увязываться с долей, которую занимает компания на рынке [3].

Методика моделирования выбора стратегии управления компанией на рынке нефтепродуктов соответствует схеме типа: Я→К→Я→... и является универсальной.

Далее рассматривается пример использования методики для анализа различных сценариев.

Таблица 4 - Анализ рынка бензина АИ-92 в Челябинской области в мае-июне 2009 г. с позиций Компании.

Основные исходные данные			Основные результаты	
Цена на АЗС Компании, руб.	20,50		Оптимальный объем продаж, тн/мес	6901
Себестоимость, включая цену поставщика, руб.	18,76		Допустимое отклонение, %	2
Цена конкурентов, руб.	20,20		Выручка, руб.	141470
Издержки хранения, % от (себестоимости).	50			
Издержки от замораживания об. средств, %	35			
Частные авто владельцы, т. чел.	МО=433	СКВ=3	Затраты, руб.	129463
Предприятия до 10 а/м, шт.	МО=3000	СКВ=5	Прибыль, руб.	12007
Предприятия более 10 а/м, шт.	МО=1500	СКВ=3	Надежность, ед.	0,60
Расходы ч.л. на бензин, р/мес.	Min=69	Max=115	Завышение/Занижение, ед.	2,83
Затраты предприятий до 10 а/м, на бензин, р/мес.	Min=18000	Max=26667		
Затраты предприятий более 10 а/м, на бензин, р/мес.	Min=66667	Max=86667		
Доля АИ-92, ед.	Min=0,33	Max=0,35		
Доля конкурентов, ед.	Min=0,47	Max=0,48		
Инфляция, %	Min=1,3	Max=2,1		
Покупательная способность, %	Min=4,0	Max=7,0		

Все исходные данные, представленные в таблице 4, получены на основе экспертных оценок, которые, в свою очередь, опираются на статистические данные и опыт экспертов, в роли которых выступали операторы Компании, работающие на рассматриваемом секторе

рынка.

Исключение из этого правила составляют только значения показателей: издержки хранения (50%) и издержки от замораживания оборотных средств (35%). Данные о них получены в результате оптимизационных расчетов. Анализ моделирования рынка бензина АИ-92 на АЗС Компании показал, что оптимальный равновесный объем реализации бензина АИ-92 на АЗС Компании совпадает с фактической реализацией в июле месяце с допустимым отклонением 2%. Иначе говоря, в предположении, что издержки от нереализованной в срок тонны бензина составляет в совокупности 85% его себестоимости, модель достаточно точно отражает фактическое положение на рынке АИ-92.

То, что показатель «Завышение/Занижение» существенно больше 1 (2,83) означает, что устойчивость рынка зависит от Компании и что для Компании риск не своевременной реализации бензина выше риска не удовлетворить спрос.

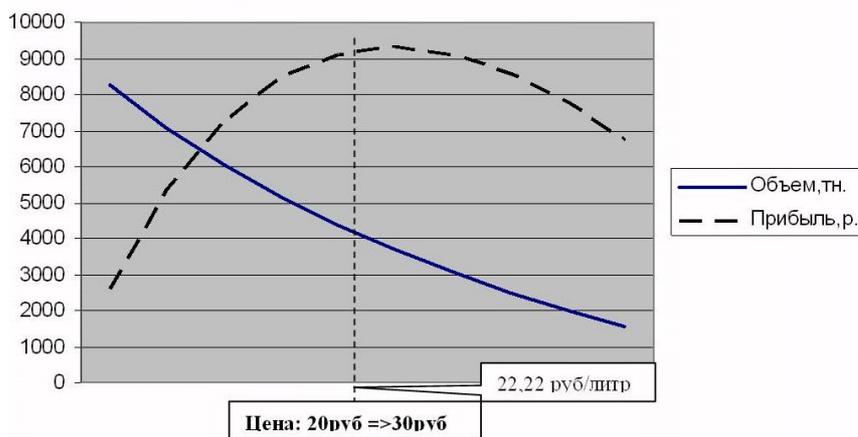


Рисунок 1 - Зависимость объема продаж и прибыли от цены на бензин АИ-92 у Компании

В таблице 5 представлены полученные в результате оптимизационных расчетов зависимости объема продаж и прибыли от цены, устанавливаемой Компанией на АИ-92. Эти зависимости рассчитаны с учетом конъюнктуры и в предположении, что конкуренты не изменяют цен. Как видно из таблицы 5 и рисунка 1, на котором данные таблицы 5 представлены в графической форме, если бы критерием поведения компании было максимизация прибыли, то максимум прибыли можно получить при цене 22,22. При этом прибыль возрастет почти вдвое, а объем продаж сократится примерно в 2,3 раза.

Таблица 5 - Зависимость прибыли и объема продаж от цены Компании на бензин АИ-92 .

Цена, руб.	20,00	20,44	20,89	21,33	21,78	22,22	22,67	23,11	23,56	24,00
Объем продаж, тн/мес.	8268	7067	6052	5155	4372	3688	3061	2504	2012	1559
Прибыль, руб./мес.	2563	5331	7256	8471	9127	9340	9112	8568	7778	6722

Объяснить такое положение невозможно только из рассмотрения положения компании на рынке. Необходимо так же рассмотреть положение конкурентов, и возможные сценарии их взаимодействия. В целом, это дает достаточно полную картину и раскрывает внутренние механизмы поведения всех участников рынка. Исходные данные для такого расчета и его результаты показаны в таблице 6.

Таблица 6 - Зависимость прибыли и объема продаж от цены конкурентов Компании на бензин АИ-92 .

Цена, руб.	20,00	20,44	20,89	21,33	21,78	22,22	22,67	23,11	23,56	24,00
Объем продаж, тн/мес.	8122	6899	5837	4893	4114	3393	2789	2221	1731	1271
Прибыль, руб./мес.	6498	8585	9858	10439	10605	10255	9670	8687	7542	6103

Исходные данные отражают следующие особенности положения конкурентов (в совокупности) в отличие от положения компании: у конкурентов ниже цена, ниже себестоимость, больший интервал колебаний доли продаж АИ-92, меньшая доля рынка (большая доля принадлежит конкуренту, т.е. компании).

Оптимизационный расчет позволяет предположить, что по цене 20,2 руб. за литр конкуренты не полностью используют свою нишу. Иначе говоря, они могли бы продать 7555 тн., хотя фактически в июне было продано лишь 6300 тн. Это различие фактического и равновесного объема продаж у конкурентов исчезает, если учесть, что качество бензина у конкурентов ниже. Расчет, сделанный с учетом качества, показывает полное соответствие фактического и равновесного объемов.

Если исходить из того, что объем продаж ограничен для конкурентов имеющимися мощностями (конкуренты имеют только 99 АЗС, в то время как компания – 157), то, как видно из таблицы 6, на котором отражены данные этой таблицы, конкуренты имеют возможность реализовать более 6899 тн. по цене 20,44 руб. (то есть по цене, компании) при этом увеличив прибыль более, чем на 36%. Видно, что для конкурентов, если они преследуют цель получения максимума прибыли, оптимальной является цена 21,78 руб. и сокращение реализации до 4114 тн.

В таблице 7 рассматривается вариант взаимодействия компании и конкурентов по следующим правилам: Компания устанавливает оптимальные цену и объем продаж, которые доставляют максимум прибыли, в предположении неизменности прочих условий, иначе говоря, при неизменном поведении конкурентов и покупателей. Далее исследуется реакция конкурентов, иначе говоря, рассчитываются оптимальные для конкурентов цена и объем продаж, доставляющие им максимум прибыли при изменившейся цене у компании. Далее рассчитывается реакция компании на измененные цены конкурентов и т.д. Кто является инициатором изменения сложившегося статус-кво в данном случае значения не имеет.

**Таблица 7 - Сценарий взаимодействия компании и конкурентов**

	Исходная ситуация		Итерация 1		Итерация 2		Итерация 3	
	Компа- ния	Конку- ренты	Компа- ния	Конку- ренты	Компа- ния	Конку- ренты	Компа- ния	Конку- ренты
Цена, руб.	20,5	20,2	22	22,5	24	23,5	24	23,5
Цена конкурента, руб.	20,2	20,5	20,2	22	22,5	24	23,5	24
Объем, тн.	6901	7555	4010	4660	3777	4746	4377	4719
Прибыль, руб.	5590	7555	9263	15379	16281	20411	18781	20295
Надежность, ед.	0,60	0,53	0,52	0,45	0,43	0,36	0,44	0,40
Зав/Зан, ед.	2,83	1,26	1,12	0,46	0,71	0,51	0,77	0,51

Из таблицы 7 видно, что ситуация стабилизируется при цене 24 руб. за литр у Компании и 23,5 руб. за литр АИ-92 у конкурентов. При этом ни у компании, ни у конкурентов повышение прибыли уже не является больше стимулом каких либо дальнейших изменений. При таком сценарии развития событий происходят следующие основные изменения в положении на рынке: прибыль компании возрастает более, чем в 3 раза и это является единственным положительным результатом; объем реализации сокращается на 36,5% (при этом потребители в основном «уходят в конкурентную среду»); показатель Завышение/Занижение становится меньше 1, что означает потерю компанией способности контроля за резонансной устойчивостью рынка. Иначе говоря, при таком сценарии развертывания событий появляется риск нестабильности ситуации на рынке, которую компания не может предотвратить. Кроме того, несколько падает надежность, иначе говоря, усиливается риск не реализации бензина.

С точки зрения конкурентов, последствия такого разворачивания событий несколько более благоприятны, хотя в целом носят тот же характер, что и для компании: увеличивается прибыль (хотя несколько меньше в процентном выражении, чем у Компании); снижаются

объемы продаж (несколько больше, чем у компании) [1].

Если же сравнивать результаты изменений не с оптимальными значениями, показанными в колонке «Исходная ситуация» в таблице 15, а с фактическими (в июне объем реализации составил 6300 тн. и прибыль 6300 руб.), то результаты оказываются существенно более предпочтительными для конкурентов: рост прибыли в 3,2 раза при снижении объемов продаж на 25%. Из сказанного следует, что если критерием качества ситуации для компании является стабильность положения на рынке, а не максимум прибыли, то для него целесообразно сохранение статус-кво. Наличие у компании возможности удержать конкурентов от инициативы изменений сложившегося положения можно проверить, рассчитав последствия введения со стороны компании демпинговой цены при разных ситуациях на рынке.

В таблице 8 представлены зависимости объема продаж и прибыли от цены, устанавливаемой конкурентами при условии, что компания держит демпинговую цену на уровне себестоимости, то есть 16,80 руб. за литр  $A_i=76$ .

Таблица 8 - Зависимость прибыли и объема продаж от цены конкурентов компании на бензин АИ-92 при демпинговой цене на бензин 16,80 у компании.

Цена, руб.	20,00	20,44	20,89	21,33	21,78	22,22	22,67	23,11	23,56	24,00
Объем продаж, тн/мес.	6806	5573	4528	3601	2800	2100	1459	899	401	5
Прибыль, руб./мес.	5445	6936	7647	7684	7219	6347	5059	3516	1748	25

Из таблицы 8 можно видеть, что конкурент терпит неприемлемое падение объема продаж и прибыли, если он повышает цену до 23,56 рублей за литр и более.

Следовательно, для компании существует тактика, способная удержать конкурентов от изменения статус-кво: на повышение цены со стороны конкурента так же следует отвечать повышением цены, доведя ее до уровня 23,11 рублей за литр или более и затем сбросить цену до уровня себестоимости. Это вынудит конкурента вернуться в исходную ситуацию [1].

Вместе с тем, если бы конкуренты располагали бензином того же качества, что и компания, то у конкурентов (если, к тому же, им удастся заключить соглашение о скоординированных действиях) имелась бы потенциальная возможность увеличить цену до 20,44 руб. за литр, иначе говоря, продавать по цене компании. При этом соответственно, возросла бы прибыль, практически не уменьшился бы объем реализации у конкурентов, и не возникло бы существенных негативных последствий для Компании.

Для исследования возможности аналогичной тактики со стороны конкурентов по отношению к компании, иначе говоря, возможности у конкурентов спровоцировать повышение цены и затем резко перейти к демпинговой цене с целью частичного вытеснения компании, в таблице 9 построена зависимость объема продаж и прибыли от цены у компании при демпинговой цене у конкурента, то есть при цене конкурента, равной его себестоимости, 16,3 руб. за литр АИ-92. При этом необходимо подчеркнуть, что сама по себе принципиальная возможность проводить какую-либо политику по отношению к компании для конкурентов обусловлена возможностью их согласованного поведения. Поскольку же конкуренты не имеют единой внутренней управляющей структуры и, более того, конкурируют между собой, то единая политика конкурентов против компании маловероятна. Тем не менее, представляет интерес исследование перспектив для сговора конкурентов.

Таблица 9 - Зависимость прибыли и объема продаж от цены компании на бензин АИ-92 при демпинговой цене конкурентов 4,2 руб. за литр.

Цена, руб.	20,00	20,39	20,78	21,17	21,56	21,94	22,33	22,72	23,11	23,50
Объем продаж, тн/мес.	6882	5610	4660	3834	3096	2434	1840	1304	815	369
Прибыль, руб./мес.	2071	3921	5069	5661	5777	5487	4864	3954	2787	1409

Из таблицы 9 ясно видно, что у конкурентов практически отсутствует возможность

для навязывания компании своей тактики путем введения демпинговой цены, даже в случае заключения всеми конкурентами жесткого соглашения о ценах.

И при демпинговой цене конкурента для компании остается выгодным повышение цены с фактической 20,0 руб. до 21,56 руб. Только при цене 23,11 руб. и более компания имеет неприемлемо высокое падение прибыли и объема продаж.

Если в ответ на демпинговую цену конкурентов компания так же перейдет на демпинговую цену то, оставаясь практически без прибыли, она имеет возможность значительно увеличить объемы реализации. Это же относится и к конкурентам. В таблице 10 даны показатели работы компании и конкурентов когда оба придерживаются демпинговой цены.

Таблица 10 - Интегральные показатели работы компании и конкурентов при демпинговых ценах

	Компания	Конкуренты
Цена, руб.	19,7	19,21
Цена конкурента, руб.	19,21	19,7
Объем, тн.	7573	9687
Прибыль, руб.	75	96
Надежность, ед.	0,74	0,59
Завышение/Занижение, ед.	5,2	2,32

После варианта взаимного давления компания и конкуренты могут вернуться к исходной ситуации.

Сказанное позволяет сделать вывод, который на первый взгляд может показаться парадоксальным: компания в качестве монополиста не только является фактором, стабилизирующим рынок, но вместе с тем, способствует снижению цены и увеличению объемов реализации, что соответствует интересам потребителей. Данное положение в действительности не противоречит классическому положению о том, что только совершенная конкуренция способна понизить цену до уровня необходимых затрат. Компания как монополист получает прибыль сверх необходимых затрат.

Для некоторых типов товаров, например, нетрадиционного дополнительного оборудования к автомобилям или нетрадиционных сопутствующих услуг, большое значение имеет реклама. Возможна даже ситуация, когда клиентами являются только те потенциальные покупатели, которые предварительно получили информацию из рекламы. Для этих целей рассмотренная модель может быть соответствующим образом доработана.

Для исследования возможности монополиста не допускать входа на рынок новых конкурентов может быть выполнена специальная диалоговая процедура, включающая следующие основные операции:

- Интервал допустимых значений фактора «Конкуренты» увеличивается путем сдвига левой и правой границ на одну и ту же величину (в таблице 18 расчет выполнен при увеличении интервала с [0,52;0,53] до [0,22;0,83], иначе говоря, при уменьшении левой границы на 0,3 и увеличении правой границы так же на 0,3).

- Число статистических испытаний увеличивается до 500.

- Выполняется несколько повторных расчетов, с тем, чтобы убедиться, что изменение интервала фактора «Конкуренты» не повлекло изменений оптимума, надежности и показателя Завышение/Занижение (в пределах допустимой погрешности 10%-ого интервала).

- Выполняется «Расчет в диапазоне исходного показателя» по показателю «Цена конкурента». В частности, результаты расчета в пределах от 19,7 до 21 показаны в таблице 11. При этом в строке «Цена» показана цена на бензин Компании, а в строке «Объем», показан объем реализации конкурента. В строке «Доля конкурентов, %» дано отношение объема, реализуемого конкурентами к общей емкости рынка [2].

Таблица 11 – Зависимость объема реализации конкурента от цены на бензин у компании

Цена	19.70	19.84	19.99	20.13	20.28	20.42	20.57	20.71	20.86	21.00
Объем	4780	5076	5267	5476	5683	5867	6053	6216	6374	6522
Доля конкурента, %	36	38	39	41	43	44	45	47	48	49

Из таблицы 11 видно, что снижение компанией цены до уровня себестоимости может снизить долю конкурентов, включая внешних конкурентов, подобных (по себестоимости и качеству продукции внутренним конкурентам) на рынке примерно до 36%.

Диалоговая процедура, показанная в таблице 11, является процедурой типа: Я→К→Я→... (где Я – Компания, К – конкурент) может различными способами модифицироваться, применительно к соответствующим конкретным целям и задачам исследования. В частности, когда перед компанией возникает дилемма ориентации на получение максимальной прибыли за короткий промежуток времени или в длительной перспективе важное значение имеет привязка диалоговой процедуры Я→К→Я→... к времени.

Основные правила «привязки» таковы:

- Выбирается единица измерения времени (день, неделя, месяц и т.п.).
- Устанавливается длительность моделируемого промежутка времени.
- На основе экспертных оценок, либо статистических данных устанавливается среднее время реакции Компании на изменение ситуации на рынке (в частности, реакция может быть мгновенной).
- Аналогичным образом устанавливается среднее время реакции конкурента.
- На основе экспертных оценок устанавливается время задержки у компании, иначе период времени, который должен пройти после того, как компания может принять решение, изменяющее предыдущее решение.
- Аналогичным образом устанавливается время задержки конкурента.

Далее применяется диалоговая процедура типа Я→К→Я→... с учетом ожидаемых изменений инфляции. В частности, расчет, представленный в таблице 11, можно считать «привязанным» к времени, если, например, предположить, что в качестве единицы измерения времени выбран 1 месяц, длительность проекта – 4 месяца, время реакции Компании на действия конкурента и время реакции конкурента на действия Компании – мгновенны, время задержки у компании и конкурента – 1 месяц. В этом случае каждая итерация представляет собой расчет для месяца, так что 4 итерации охватывают весь период проектирования.

Как видно из таблицы 11, взаимодействие компании и конкурентов в каждый последующий месяц приводит к росту прибыли, то есть здесь не возникает дилеммы: прибыль в данный момент (то есть в ближайший период времени) или за весь период жизни проекта. Такая дилемма могла бы возникнуть, если бы конъюнктура была такой, что повышение цены компанией, хотя и давала бы прирост прибыли, но побудила бы конкурента к реакции, которая, в свою очередь, вынудила бы компанию, затем снизить цену впоследствии.

Диалог типа: Я→К→Я→... – является универсальным и позволяет учитывать:

- А) Изменение доходов во времени.
- В) Изменение со временем структуры потребления.
- С) Технические и технологические прорывы, например, появление конкурента с меньшей себестоимостью или лучшим качеством, в том числе учитывать роль технического прогресса.
- Д) Изменения себестоимости у разных участников за счет «масштаба».
- Е) Влияние госрегулирования за счет изменения налогов, лимитов, обязательных поставок, таможенных пошлин, госзаказа. При этом особый интерес может представить исследование возможных сценариев с учетом того, что в зависимости от ситуации на рынке

государство может принимать соответствующие краткосрочные или долгосрочные меры.

Ф) В случае, если на рынке возникнет ситуация значительного роста цен и нестабильности, то большое значение может приобрести учет возможности ухода клиентов розничного рынка на оптовый рынок и рынок прямых поставок. В частности, автопредприятиям может оказаться выгоднее строить собственные заправочные станции или расширять уже имеющиеся. Исследование этого вопроса может быть выполнено с помощью диалоговой процедуры типа: Я→К→См→Я→..., где под смежным рынком См понимается оптовый рынок бензина.

Г) Возможны ситуации, где наряду с Компанией имеются и другие, сравнимые с ним по масштабам, операторы. В этом случае для анализа ситуации целесообразно применять диалоговую процедуру типа: Я→К1→К2→Я→..., где К1 – конкурирующий крупный оператор на рынке, а К2 – совокупность прочих, относительно мелких конкурентов [1].

Таким образом, осуществление диалоговых процедур в виде деловой игры способно значительно обогатить содержание научного исследования и обеспечить достаточно высокую конкурентоспособность компании.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лихтенштейн, В.Е. Информационные технологии в бизнесе. Применение инструментальной системы Decision в решении прикладных экономических задач [Текст] / В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. – М.: Финансы и статистика, 2009.
2. Петросян А.И. Моделирование ситуаций на рынке горюче-смазочных материалов и их оценка [Текст] / А.И. Петросян // Экономические и гуманитарные науки. - №12. – 2010. – С. 143 - 149

### **Петросян Аркадий Игоревич**

Всероссийский НИИ проблем вычислительной техники и информатизации

г. Москва, Кожевнический 2-й пер., 4/6

Аспирант

Тел.: (495) 235-27-71

E-mail: ross@pvti.ru

---

A.I. PETROSYAN

## **METHODS OF ORGANIZING A BUSINESS GAME SALES OF PETROLEUM PRODUCTS IN THE REGIONAL MARKET**

*In article the economic-mathematical model of business game on selling mineral oil in the regional market is offered, developed on the basis of the Method of simulation of processes of equilibrium (MSPE) and experimental calculations are executed.*

**Key words:** *Method of simulation of processes of equilibrium (MSPE), business game, selling, the regional market.*

## **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Lihtenshtejn, V.E. Informacionnye tehnologii v biznese. Primenenie instrumental'noj sistemy Decision v reshenii prikladnyh jekonomicheskikh zadach [Tekst] / V.E. Lihtenshtejn, G.V. Ross. – М.: Финансы и статистика, 2009.
2. Petrosjan A.I. Modelirovanie situacij na rynke gorjuče-smazochnyh materialov i ih ocenka [Tekst] / A.I. Petrosjan // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. - №12. – 2010. – S. 143 - 149

### **Petrosyan Arkadiy Igorevich**

All-Russia Research Institute of Computer Science and Information

Moscow, Kozhevniceskij 2 nd per. 4/6

Postgraduate

Tel.: (495) 235-27-71

E-mail: ross@pvti.ru

## МОДЕЛЬ СТРУКТУРИРОВАННЫХ ОПИСАНИЙ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКОЙ

*В статье автором предложена модель структурированных описаний распределенных объектов управления транспортной логистикой.*

**Ключевые слова:** модель, транспортная логистика, управление.

Система моделирования транспортных потоков для производственных процессов сетевого объекта (сеть АЗС) в рамках информационно-управляющей системы реального времени (ИУС РВ) предусматривает графическое и «аналитическое» представление допустимых маршрутов обслуживания терминальных узлов, т.е. в виде различных путей на сетевом графе объекта. Использование графов преследует две цели:

- во-первых, компактно описывать порядок прохождения тех или иных маршрутов;
- во-вторых, возможность визуально контролировать диспетчером процесс обслуживания АЗС в интерактивном режиме.

Исходную информацию по обслуживанию АЗС можно условно разделить на две части: статическую - характеристики оборудования, предоставляемых ресурсов (например, топлива), технологические схемы работы, сообщения и т.п. и динамическую - алгоритмы маршрутизации.

Транспортные алгоритмы - логически самая сложная часть информации по обслуживанию и, как показывает опыт, их удобно задавать в виде графов разного вида. Графы являются компактной и наглядной формой задания, однако сложность диспетчерского обслуживания для достаточно разветвленной сети АЗС резко возросла. При этом, наряду с ростом количества программно-логических алгоритмов диспетчеризации, возрастает их сложность и степень «интерактивности», выражающаяся в увеличении интенсивности использования диспетчера и другого персонала в принятии решений на отдельных шагах алгоритма. Это требует компактного и наглядного представления всей структуры выполняемых маршрутов обслуживания и одновременно подробного представления отдельных исполняемых частей (фрагментов) маршрута.

При разработке алгоритмов рассмотренного типа пользователю можно предложить две проверенные в программировании технологии: «нисходящую» и «восходящую». В первом случае пользователь последовательно детализирует описание маршрута, разбивая его на блоки и устанавливая между ними связи по определенным правилам. При такой технологии на любом этапе проектирования маршрут можно представить как совокупность определенных подмаршрутов, связанных между собой. Каждый подмаршрут можно, в свою очередь, также детализировать. Например, если необходимо описать маршрут, состоящий из двух альтернативных подмаршрутов, то пользователь должен описать два соответствующих блока-маршрута, имеющих общие начало и конец, и указать, что они альтернативны друг другу.

Такое описание дает возможность «видеть» на каждом шаге детализации весь маршрут в целом, что позволяет постоянно при принятии решения по детализации очередного блока делать умозрительный анализ на полноту и функциональное соответствие варианта детализации с маршрутом в целом.

При «восходящей» технологии пользователь должен, описывая с самого начала детально транспортные маршруты или их части, выделить типовые подмаршруты и представить их в виде блоков, соединенных по определенным правилам. В результате все описание маршрута можно представить набором таких типовых блоков-маршрутов и порядком их соединения.

В теоретическом плане для поддержки данных технологий необходима разработка соответствующих моделей и методов их анализа.

Графовые способы представления транспортных маршрутов являются на практике наиболее распространенными. В теории логического управления графовые формы восходят к диаграммам переходов и графам переходов. Графы переходов всегда рассматривались как одна из наглядных форм представления транспортных маршрутов, позволяющая представить в наглядной форме как сам маршрут, так и его составные части. Использование графовых форм представления маршрутов в системах с интерактивным управлением ими выдвигает новые требования к их описаниям. Описания в виде графов при интерактивном исполнении должны обеспечивать возможности:

- иерархического представления маршрутов;
- использования на самом нижнем уровне иерархии простых линейных последовательностей вершин (состояний, ситуаций, стадий);
- текстового (формального) описания структуры переходов между простыми линейными структурами.

Предлагается использование новой модели для СМТ – стековые структурированные автоматы (ССА), в которой выполняются перечисленные выше требования.

Далее дается определение ССА, как композиции автоматных фрагментов определенного вида, при этом в каждом фрагменте выделено начальное и заключительное состояние.

Вводятся три операции соединения фрагментов между собой: конкатенация, разветвление (альтернативы) и циклы (итерация). В каждом фрагменте, образованном из других фрагментов, снова определяются начальное и заключительное состояния, в результате чего данный фрагмент может участвовать при образовании новых фрагментов.

После этого вводятся средства описания ССА в виде композиционной формы, которая представляет собой совокупность множества исходных фрагментов - базиса разложения - и формулы, задающей последовательность применения операций образования конкатенации, альтернатив и циклов к фрагментам из базиса. Формула составляется из обозначений фрагментов базиса, знаков операций и скобок.

Формулы ССА с определенными операциями фактически представляют собой некоторую алгебру, которую назовем алгеброй фрагментов. В теории автоматов известна алгебра регулярных выражений Клини [1], которая имеет внешнее сходство с алгеброй фрагментов. Использование алгебры регулярных выражений в качестве средства описания ССА не целесообразно, поскольку она работает с абстрактным входным алфавитом автомата, в то время как при методах программных и аппаратурно-программных реализаций автоматов используется метод введенной модели.

Пусть задан стековый синхронный автомат Мура  $AM = \langle X, Y, Z, \delta, \lambda, y_0 \rangle$ , где:

$X = \{x_i / i=1, m\}$  - множество входных символов,

$Z = \{z_i / i=0, l\}$  - множество выходных символов, включающее  $z_0$  - пустой символ.

Будем считать, что если на выходе вырабатывается  $z_0$  - пустой символ, то это означает, что на выходе автомата продолжает наблюдаться предшествующий символ.  $Y = Y^a \cup Y^t$ , множество состояний ( $y_0$  - начальное состояние), включающее два типа состояний:

-  $Y^a = \{y_i \mid i=1, n\}$  - множество состояний с активностью;

-  $Y^t = \{y_i \mid i=1, k\}$  - множество проходных состояний (транзакций).

При определении функций переходов и выходов используется  $M$  - магазин, механизм запоминания пройденных (отработанных) состояний. При этом  $Y_i^M$  - текущее значение верхнего магазинного символа. Напомним, магазин - это стек типа LIFO - (last input first output), в которой доступен символ, записанный последним,  $\delta$  - функция переходов определяется в зависимости от типа  $y_t$  следующим образом.

Если  $y_t \in Y^a$ , то:

1.  $y_{t+1} = \delta'(x_t, y_t)$

2.  $Y_{t+1}^M = y_t$  (т.е.  $y_t$  заносится в магазин).

Если  $y_t \in Y^t$ , то:

$$1. y_{t+1} = \delta''(x_t, y_t, Y_t^M) \quad (1)$$

2. Состояние магазина не изменяется.

*Ограничение:* для любых  $t, x_i$  и всех  $y_t \in Y^t, y_t \neq y_{t+1}$  или формально:

$$\forall t, x_i : y_t \in Y^E \ \& \ y_{t+1} = \delta'(x_t, y_t, Y_t^M) \Rightarrow y_{t+1} \neq y_t.$$

Содержательно это означает, что проходные состояния не имеют петель, и всякое проходное состояние автомат «покидает» при том же входном символе, при котором он в него пришел.

Таким образом, для состояний из  $Y^a$  функция переходов определяется как для обычного конечного автомата, и при этом пройденное состояние заносится в магазин; для проходного состояния ( $y_t \in Y^t$ ) функция переходов определяется с учетом значения верхнего магазинного символа.

$\lambda(y_t) = z_t$  - функция выходов зависит только от значения  $y_t$ , но при этом на всех  $y_t \in Y^t$  -  $\lambda(y_t) = z_0$  - принимает значения пустого символа и тем самым на выходе сохраняется значение предшествующего символа.

Учитывая, что  $Y_t^M$  всегда содержит имя последнего пройденного состояния из  $Y^a$ , можно  $\lambda(y_t)$  определить без использования  $z_0$  следующим образом:

$$\lambda(y_t) = \begin{cases} z_t, & \text{если } y_t \in Y^a. \\ \lambda(Y_t^M), & \text{если } y_t \in Y^t. \end{cases} \quad (2)$$

Через  $X^*_i$  будем обозначать подмножества  $X$ , т.е.  $X^*_i \subseteq X$ . Будем всегда предполагать, что любое  $y_i \in Y$ , достижимо из начального состояния  $y_0$  и, кроме того,  $y_0 \in Y^0$ , начальное состояние всегда с активностью.

Будем считать, что стековый автомат АМ, точнее, его  $\delta$  и  $\lambda$ , заданы  $G_{AM}$  - взвешенным графом переходов, без кратных дуг, множество вершин которого есть множество состояний  $Y$ , и из вершины  $y_i \in Y$  ведет дуга  $(y_i, y_j)$ , если существует хотя бы один входной символ  $x_k \in X$ , такой, что  $\delta(x_k, y_i) = y_j$ . Для всех  $y_i \in Y^a$  каждая дуга  $(y_i, y_j)$  в графе  $G_{AM}$  взвешена подмножеством  $X^*_{ij} \subseteq X$  таких входных символов, что:

$$\forall k : x_k \in X^*_{ij} \Rightarrow \delta(x_k, y_i) = y_j \quad (3)$$

т.е.  $X^*_{ij}$  является условием перехода из состояния  $y_i$  в состояние  $y_j$ .

Иногда дугу  $(y_i, y_j)$  будем обозначать  $y_i - y_j$ , либо  $r_{ij}$  - ребро между вершинами  $y_i$  и  $y_j$ .

Для всех  $y_i \in Y^t$  дуга  $(y_i, y_j)$ , кроме того, взвешивается еще набором символов  $y_e$  - возможными вариантами значений верхнего магазинного символа, при этом может быть ряд кортежей вида  $\langle x_{i1}, \dots, x_{ie} \rangle - y_e, \langle x_{i1}, \dots, x_{jk} \rangle - y_s$ .

Каждая вершина  $y_i$  взвешивается символом  $z_k$  таким, что  $z_k = \lambda(y_i)$ .

Для каждого состояния (вершины)  $y_i$  обозначим  $YI_i, (YO_i)$  множество индексов состояний (вершин) - предшественников (последователей) соответственно. Определим эти множества формально:

$$\begin{aligned} \forall i, k, j : \delta(x_k, y_j) = y_i \ \& \ y_j \neq y_i \Rightarrow j \in YI_i; \\ \forall i, k, j : \delta(x_k, y_i) = y_j \ \& \ y_i \neq y_j \Rightarrow j \in YO_i. \end{aligned} \quad (4)$$

Кроме того, для каждого  $y_i$  определим  $XY_i$ . Множество исходов - подмножество входных символов  $x_i$ , по которым возможен переход из  $y_i$  в вершины-приемники:

$$XY_i = \bigcup_{j \in YO_i} X^*_{ij} \quad (5)$$

Заметим, что символы, взвешивающие петли - дуги вида  $(y_j, y_i)$  в  $XY_i$  не входят. В

некоторых случаях подмножество  $Y_i / Y_{0i}$  для состояния  $y_i$  удобно представлять как значение функции  $YI(y_i)/YO(y_i)$ ,  $XY(y_i)$  соответственно. Это позволяет определять это подмножество для аргументов, являющихся значением других функций.

Далее, аналогично рассмотренным в других работах простых структурированных автоматах [2,3,4] для ССА вводятся операции совмещения и самосовмещения состояний.

Как отмечалось выше, разрабатываемый аппарат стековых автоматов предполагается использовать для целей конструирования сложных диаграмм жизненных циклов из простых частей. Для этого необходимо определить какой должна быть «часть», и каким образом будет осуществляться композиция и декомпозиция.

Поскольку технология контроля выполнения транспортных маршрутов предполагает визуальное наблюдение, то естественно потребовать следующее:

- каждая «часть» должна иметь начало и конец;
- соединение «частей» в сложные структуры допускается только через эти выделенные элементы;
- соединение частей осуществляется на основе введенной выше операции совмещения;
- функция переходов для интерфейсных элементов (начала и концов) может быть определена с точностью до значения магазинных символов, однако с завершением композиции МА эти неопределенности должны быть устранены.

**Определение 1.** Компонентой  $K$  называется стековый автомат  $K = \langle X, Y, Z, \delta, \lambda, y_0 \rangle$ , у которого определены начальное состояние  $ST(K)=y_0$ ; состояние заключительное  $(FN(K)) = y_j \in Y$ , и если  $ST(K) \in Y^t$  - относится к типу проходных, то в определении взвешивания некоторых ребер (возможно и всех), исходящих из  $ST(K)$  опущены значения магазинных символов.

На рисунке 1 *Рис* приведен пример компоненты. На ребрах  $r_{1,2}$  и  $r_{1,3}$ , вместо  $x_4-Y_t^m$  записано:  $x_4$  -. Вершины типа  $Y^t$  помечены полузачерненным кружком.

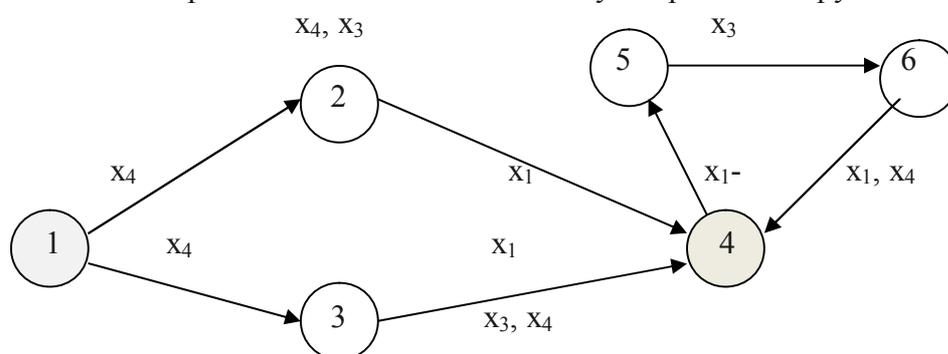


Рисунок 1 - Компонента МА

Аналогично структурированным автоматам для ССА можно ввести похожие операции над фрагментами [2,3]: *конкатенацию, альтернативу и цикл.*

**Определение 2.** Стековый автомат  $AM = \langle X, Y, Z, \delta, \lambda, y_0 \rangle$  называется *стековым структурированным автоматом (ССА)*, если среди его состояний найдется одно состояние  $y_j$ , такое, что оно будет являться заключительным.

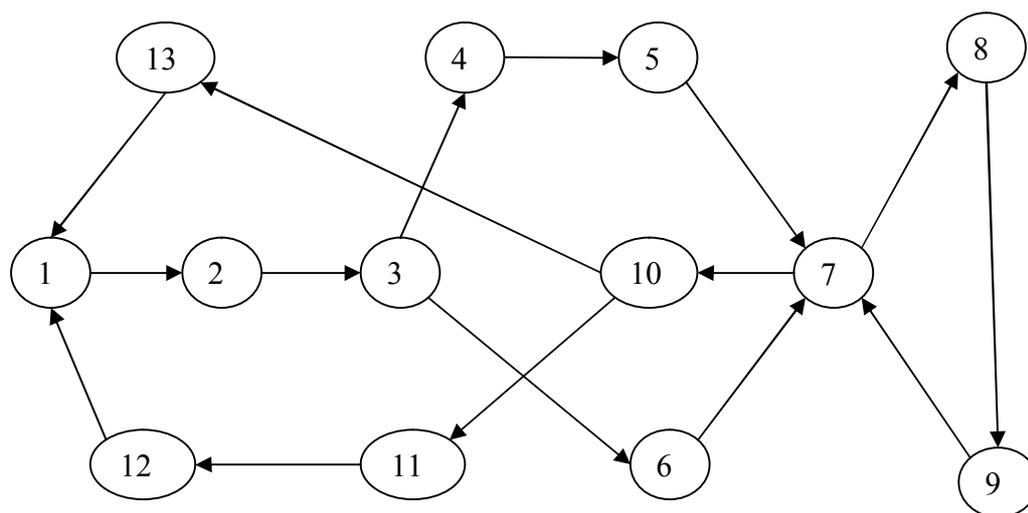


Рисунок 2 - Пример ССА

Пример ССА приведен на рисунке 2. При этом начальное и заключительное состояние его совпадают. Результирующей ССА, представлен на рисунке 3, который совпадает с исходным графом. МА образован из линейных фрагментов  $S_1, \dots, S_7$ , а порядок их композиции фиксируется формулой

$$F = \tilde{C}((((S_1 * (S_2 \nabla S_3)) * \tilde{S}_4) * S_5) * (S_6 \nabla S_7)) \quad (5)$$

где:  $S_1 = \langle 1 \ 2 \ 3 \rangle$ ;

$S_2 = \langle 3 \ 4 \ 5 \ 7 \rangle$ ;

$S_3 = \langle 3 \ 6 \ 7 \rangle$ ;

$S_4 = \langle 7 \ 8 \ 9 \rangle$ ;

$S_5 = \langle 7 \ 10 \rangle$ ;

$S_6 = \langle 10 \ 11 \ 12 \ 1 \rangle$ ;

$S_7 = \langle 10 \ 13 \ 1 \rangle$ .

Таким образом, ССА может быть представлен как графом переходов, определяющим весь автомат в целом, так и в виде  $B = \{S_i \mid i = \overline{1,7}\}$  множества линейных фрагментов и формулы  $F$ , составленной из символов линейных фрагментов, скобок и операций:  $*$ ,  $\nabla$ ,  $\tilde{C}$  и определяющей порядок композиции линейных фрагментов в структуру графа переходов ССА.

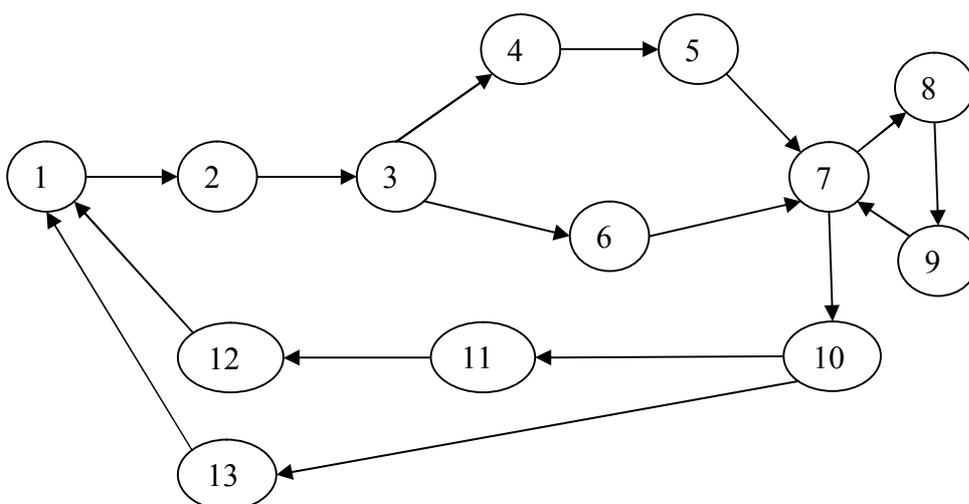


Рисунок 3 -Результирующей ССА

**Определение 3.** Пара  $R_{AM} = \langle B, F \rangle$  называется композиционной формой (КФ) автомата АМ, при этом  $B$  - базис разложения, а  $F$  есть формула структуры композиционной формы.

Композиционной формой ССА, представленной на рисунке 3 являются формула 5 и  $V_1 = \{S_i \mid i = \overline{1,7}\}$ , заданный линейными фрагментами (цифрами обозначены номера вершин).

Легко убедиться, что любой ССА, композированный из фрагмента, содержащего более двух состояний, может иметь несколько КФ.

В принципе базис может быть образован даже не из фрагментов, а из компонент, важно, чтобы были определены начальное и заключительное состояния, что для компонент выполняется, однако, как будет показано ниже, не всякая компонента допускает представленное в виде линейных фрагментов.

Легко убедиться в том, что операции образования конкатенаций и альтернатив являются ассоциативными, поэтому любая формула КФ может быть преобразована в соответствии со следующими выражениями:

$$((F_1 * F_2) * F_3) = (F_1 * (F_2 * F_3)) = (F_1 * F_2 * F_3), \quad (6)$$

$$((F_1 \nabla F_2) \nabla F_3) = (F_1 \nabla (F_2 \nabla F_3)) = (F_1 \nabla F_2 \nabla F_3), \quad (7)$$

где  $F_1, F_2, F_3$  - любые компоненты формулы.

Условимся также в дальнейшем опускать в формулах КФ внешние скобки. Кроме того справедлива суперпозиционная форма представления формул КФ. Например, формула (5) в суперпозиционной форме будет представлена следующим образом:

$$F = \tilde{F}_1$$

$$F_1 = S_1 * F_2 * F_3 * S_5 * F_4$$

$$F_2 = S_2 \nabla S_3 \quad (8)$$

$$F_3 = \tilde{S}_4$$

$$F_4 = S_6 \nabla S_7$$

В дальнейшем с целью упрощения записи для обозначения формулы КФ автомата (фрагмента) будем использовать ту же букву, что и для обозначения самого автомата (фрагмента). Например, если автомат имеет КФ с формулой:

$$F = S_1 * \tilde{S}_2 * \tilde{S}_3 * S_4 \quad (9)$$

будем записывать это как  $ССА = S_1 * \tilde{S}_2 * \tilde{S}_3 * S_4$ .

Рассмотренный способ задания ССА в виде КФ однозначно определяет автомат и использует далее в практических приложениях. Однако, для некоторых задач может представлять неудобство тот факт, что один и тот же ССА может иметь несколько формул разложения при одном и том же базисе. Эти формулы отражают разный порядок композиции графа из базиса, и они обладают различными возможностями отражения хода выполнения алгоритма.

Таким образом, различные формулы одного и того же графа обладают различной выразительностью с точки зрения визуального контроля их исполнения. Синтез различных вариантов формул, как и всяких алгебраических формул, можно осуществлять на основе эквивалентных преобразований [3].

Разработанная модель СМА отвечает всем требованиям, предъявляемым к диаграммам представления транспортных маршрутов: в этой модели автомат может быть представлен двумя способами:

- в виде взвешенного ориентированного графа - фрагмента;
- в виде двухуровневой структуры: базиса, составленного из линейных фрагментов, и формулы, определяющей порядок композиции графа из базиса и задающей порядок исполнения линейных фрагментов из базиса.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Клини, С.К. Введение в математику [Текст] - М.: ИЛ, - 1957.
2. Прангишвили, И.В. Научные основы построения АСУ ТП сложных энергетических систем [Текст] / И.В. Прангишвили, А.А. Амбарцумян. - М. «Наука», 1992.
3. Амбарцумян, А.А. Об одном подходе к временной декомпозиции автоматов [Текст] / А.А. Амбарцумян, Е.Н. Запольских // *АиТ* – 1981. - № 3. - С.112-121.
4. Амбарцумян, А.А. Методология проектирования локального логического управления в распределенных системах программируемой автоматики. [Текст] // Тезисы докладов XXX Всесоюзной школы-семинара им.М.А. Гаврилова. «Развитие теории дискретных систем и проблемы логического проектирования СБИС» (27 июня - 3 июля 1988 г., Кишинев) / Кишинев, - 1988, - С.37- 39.

### **Малева Ангелина Михайловна**

Всероссийский НИИ проблем вычислительной техники и информатизации  
г. Москва, Кожевнический 2-й пер., 4/6

Аспирант

Тел.: (495) 235-27-71

E-mail: ross@pvti.ru

---

A.M. MALEVA

## **MODEL OF THE STRUCTURED DESCRIPTIONS OF THE DISTRIBUTED OBJECT MANAGEMENT OF TRANSPORT LOGISTICS**

*In article the author offers model of the structured descriptions of the distributed objects of management by transport logistics.*

**Key words:** *model, transport logistics, management.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Klini S.K. Vvedenie v matematiku [Tekst] - M.: IL, - 1957.
2. Prangishvili, I.V. Nauchnye osnovy postroenija ASU TP slozhnyh jenergeticheskikh sistem [Tekst] / I.V. Prangishvili, A.A. Ambarcumjan. - M. «Nauka», 1992.
3. Ambarcumjan, A.A. Ob odnom podhode k vremennoj dekompozicii avtomatov [Tekst] / A.A. Ambarcumjan, E.N. Zapol'skih // *AiT* – 1981. - № 3. - S.112-121.
4. Ambarcumjan, A.A. Metodologija proektirovanija lokal'nogo logicheskogo upravlenija v raspredelennyh sistemah programmiruemoj avtomatiki. [Tekst] // Tezisy dokladov XXX Vsesojuznoj shkoly-seminara im. M.A. Gavrilova. «Razvitie teorii diskretnyh sistem i problemy logicheskogo proektirovanija SBIS» (27 ijunja - 3 ijulja 1988 g., Kishinev) / Kishinev, - 1988, - S.37- 39.

### **Maleva Angelina Mihaylovna**

All-Russia Research Institute of Computer Science and Information  
Moscow, Kozhevnichestkiy 2-nd lane, 4/6

Postgraduate

Tel.: (495) 235-27-71

E-mail: ross@pvti.ru

Ю.В. КОЛЕНЦЕВ

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ КАНАЛАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ АПК В РЕГИОНЕ

*Статья посвящена проблеме стратегического управления маркетинговыми каналами распределения продукции, производимой предприятиями местного агропромышленного комплекса. Основное внимание автор уделяет обоснованию необходимости использования сбалансированной системы показателей, призванной обеспечить реализацию стратегии по созданию в регионе эффективной маркетинговой системы распределения продукции АПК.*

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, маркетинговые каналы распределения, маркетинговые системы распределения продукции АПК.

В современной высококонкурентной экономике предприятия должны опираться в своём развитии на ключевые факторы успеха. Одним из таких факторов маркетингологи по праву считают наличие у предприятия эффективных каналов распределения производимой продукции и услуг [1; 2]. В последнее время специалисты указывают на существенное усиление роли маркетинговых каналов распределения в конкурентной борьбе. При этом происходит переход от конкуренции отдельных товаропроизводителей к конкуренции цепей поставок [3]. Смещение акцентов в конкурентной борьбе не может не сказываться на подходах к формированию маркетинговых каналов распределения продукции АПК на региональном уровне.

В настоящее время в рамках Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» в регионах разработаны и реализуются аналогичные целевые программы. В региональные программы, наряду с мероприятиями национального проекта «Развитие АПК», как правило, включены новые направления, такие как: устойчивое развитие сельских территорий, создание общих условий функционирования сельского хозяйства, развитие приоритетных подотраслей, достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства и др.

Проведенный нами анализ региональных целевых программ показывает, что в них есть общее: в качестве одной из задач каждой из программ с различной степенью детализации ставится задача доведения до потребителей продукции, производимой местным АПК. Данный акцент в программах нельзя назвать случайным, поскольку успех стратегии развития АПК каждого из регионов во многом определяется способностью местных органов власти содействовать выстраиванию рациональной маркетинговой системы распределения продукции [4].

Вместе с тем, в процессе стратегического управления маркетинговыми каналами распределения возникают три принципиальных вопроса.

Вопрос первый: можно ли эффективно решить эту сложную и ответственную задачу в рамках целевых программ, рассчитанных на 2-4 года. По нашему мнению, для кардинального решения проблемы развития местного агропрома необходимо разрабатывать специальную стратегию управления маркетинговыми каналами распределения продукции, которая должна быть рассчитана на отдаленный период и максимальный успех [5]. Подобная стратегия должна быть комплексной, увязанной со стратегией развития региона в целом, учитывающей большое количество и разнообразие функционирующих в системе АПК субъектов.

Второй вопрос: кто конкретно должен формировать и координировать реализацию данной стратегии. Мы считаем, что ни один из хозяйствующих в АПК субъектов не в состоянии заниматься решением этого вопроса в силу различий интересов, направлений и масштабов деятельности. Поскольку разработка стратегии должна соответствовать

интересам населения и бизнес-сообщества, постольку она не может не находиться в компетенции органов управления регионом. На первый взгляд, данное обстоятельство требует, чтобы стратегия формирования рациональной маркетинговой системы распределения продукции АПК была разработана и реализована организационной структурой, починающейся органам власти региона. Подобная структура в состоянии организовать эффективную межфункциональную координацию, без которой невозможно гармонизировать отношения между участниками системы распределения продукции АПК.

С другой стороны, такой подход неизбежно сопровождается ростом административно-управленческих расходов, что не соответствует современным тенденциям в системе государственного управления. По нашему мнению, разрешению указанных противоречий будет способствовать создание совета членов системы распределения продукции АПК региона. В состав совета должны входить представители всех звеньев товародвижения, включая население. Кроме того, в состав совета целесообразно включить представителей научного сообщества.

По своему статусу совет должен быть консультативно-экспертным органом при органах государственной власти региона. Его главная задача – обеспечение эффективного стратегического управления маркетинговыми каналами распределения сельскохозяйственной продукции на основе взаимодействия хозяйствующих субъектов, населения и органов государственной и муниципальной власти региона<sup>1</sup>. Подобная структура должна формулировать стратегию функционирования системы распределения, учитывающей интересы всех её участников, а также координировать их деятельность в процессе реализации стратегии.

В соответствии с теорией и практикой стратегического управления разработку стратегии формирования рациональной маркетинговой системы распределения продукции АПК необходимо начинать с определения миссии субъекта управления. Миссия любой организации определяет цель её существования. Поскольку предполагается, что совет будет консультативно-экспертным органом при органах государственной власти региона, постольку его миссия может быть определена как обеспечение гармоничного социально-экономического развития региона. Миссия должна быть распространена на всех участников маркетинговой системы распределения таким образом, чтобы действия каждого не только соответствовали, но и поддерживали её осуществление.

В свою очередь, видение определяет, чем желает стать организация. Видение – это картина будущего, которая определяет направление развития региона и помогает государственным служащим, населению и бизнес-сообществу понять, почему и как они должны поддерживать органы власти региона. По нашему мнению, видение органов управления региона, включая совет как консультативно-экспертный орган – это субъект федерации с высоким качеством жизни населения и комфортными условиями функционирования бизнеса.

Видение и стратегия взаимно дополняют друг друга, причём видение определяет цель, а стратегия – логику движения к этой цели, общие направления движения и приоритеты на этом пути. Стратегия структуры, отвечающей за межфункциональную координацию в системе распределения продукции АПК, может быть сформулирована следующим образом: «Доведение созданной на территории региона товарной продукции сельского хозяйства до потребителей в максимальном объёме и высокого качества». Данная стратегия заключается в доведении (вовлечении в оборот) всей созданной на территории региона товарной продукции до внутренних и внешних потребителей, обеспечивающем социально-экономическое развитие региона, увеличение доходов участников АПК.

Третий – и самый важный – вопрос в стратегическом управлении маркетинговыми каналами распределения касается содержания стратегии и перевода её в русло практической

---

<sup>1</sup> Подобный консультативно-экспертный орган в форме совета руководителей промышленных предприятий имеющий целью разработку и реализацию региональной промышленной политики был создан в Орловской области и успешно приступил к работе в начале 2011 г.

реализации. Для успешной реализации стратегии целесообразно использовать сбалансированную систему показателей (ССП), предложенную Р. Капланом и Д. Нортон [6, 7, 8]. Практика использования в разных сферах деятельности показывает, что ССП по существу становится действенным механизмом создания системы стратегического управления. Она фокусируется на будущем, потому что параметры, выбранные в процессе формирования маркетинговых каналов распределения, сами по себе информируют всех участников процесса о приоритетах, заложенных в стратегии. В соответствии с рекомендациями Р. Каплана и Д. Нортон рассмотрим возможности использования ССП для реализации стратегии формирования маркетинговой системы распределения продукции АПК в регионах.

Сбалансированная система показателей определяет комплекс ближайших целей и действий, то есть движущие силы, которые выделяют регион из конкурентного окружения и приведут к созданию долгосрочной стоимости для участников и потребителей, то есть к результату.

Р. Каплан и Д. Нортон обосновали классическую архитектуру ССП, которая включает четыре базовых составляющих [6].

Первая составляющая ССП – финансовая. Она призвана отвечать на вопросы: «Каковы финансовые цели роста и эффективности? Каковы основные источники роста?» [6].

Вторая составляющая – клиентская, которая включает дифференцированное предложение потребительской ценности, которое определяет, как компания специализируется с целью привлечения, сохранения и расширения клиентской базы. Финансовые и клиентские цели рассматриваются в системе ССП как желаемые результаты [6].

Третья составляющая – внутренние процессы, касающиеся разработки продукта, развитие бренда и рынка, продажи, услуги, производство и логистика. Она определяет те виды деятельности, которые необходимы для создания предложения потребительской ценности, специализации и финансовых результатов [6].

Наконец, четвертая составляющая включает организационную инфраструктуру, а также умения, способности, знания работников, технологии, которые они используют, атмосферу, в которой они работают. Р. Каплан и Д. Нортон относят все эти факторы к факторам обучения и роста [6].

Архитектура сбалансированной системы показателей строится по принципу «сверху вниз», начинается с формулирования желаемых финансовых и клиентских результатов, двигаясь далее к созданию предложения потребительской ценности, определению бизнес-процессов и инфраструктуры, которые являются движущими силами изменений. Взаимоотношения между этими силами и результатами представляют собой гипотезы, определяющие стратегию.

Учитывая, что разнообразие практики хозяйствования не может быть описано ни одной жёсткой формой, Р. Каплан и Д. Нортон подчёркивают, что схему построения ССП можно изменить, основываясь на специфике сферы управления, для которой разработана соответствующая стратегия [6].

Для решения задачи нашего исследования в наибольшей степени подходят рекомендации авторов по созданию ССП для государственных организаций. Для данных организаций авторы рекомендуют выделить клиентов или население в качестве основного звена стратегии. К примеру, клиенты могут быть представлены как спонсор (бюджет) и покупатель (население); при этом цели формулируются для ключевой клиентской составляющей, после чего определяются внутренние процессы, с помощью которых оба клиента получают соответствующее потребительское предложение [6].

На основе указанных рекомендаций Р.Каплана и Д.Нортон нами разработана следующая архитектура система сбалансированных показателей для реализации стратегии функционирования маркетинговой системы распределения продукции АПК в регионе (рисунок 1).

В частности, в качестве финансовой и клиентской составляющих органа,

осуществляющего межфункциональную координацию в системе распределения продукции АПК в регионе целесообразно выделить следующие три элемента:



*Рисунок 1 – Архитектура сбалансированной системы показателей для реализации стратегии функционирования маркетинговой системы распределения продукции АПК в регионе [6]*

Первый элемент представляет собой затраты на разработку стратегии маркетинговой системы распределения и управление ею, включая социальные издержки. Кроме того, здесь учитывается также экономия издержек, получаемая в результате межфункциональной координации в системе распределения. Экономия издержек уменьшает затраты на разработку стратегии маркетинговой системы распределения и управление ею.

Второй элемент – создаваемая в маркетинговой системе распределения ценность, в том числе положительный внешний эффект. Это может быть увеличение числа рабочих мест, углубление и расширение кооперационных связей в АПК, включая внешние связи; снижение затрат на доведение конечной продукции до потребителей в результате сокращения излишних звеньев в каналах распределения; повышение качества продукции, вовлечение в оборот товарной продукции, рост ВРП и т.д.

Третий элемент – это поддержка создания и функционирования маркетинговой системы распределения со стороны органов законодательной власти региона (советов народных депутатов разных уровней, населения).

Вторая составляющая архитектуры ССП – внутренние процессы организации и управления каналами распределения продукции АПК в регионе. За счёт эффективности внутреннего менеджмента и управления снабженческо-сбытовой цепью можно обеспечить доходность, качество и своевременность производства и доставки продукции АПК потребителю. В рамках данной составляющей можно также успешно решать вопросы совместного использования активов и ресурсов участников системы распределения, в том числе и получение синергетического эффекта.

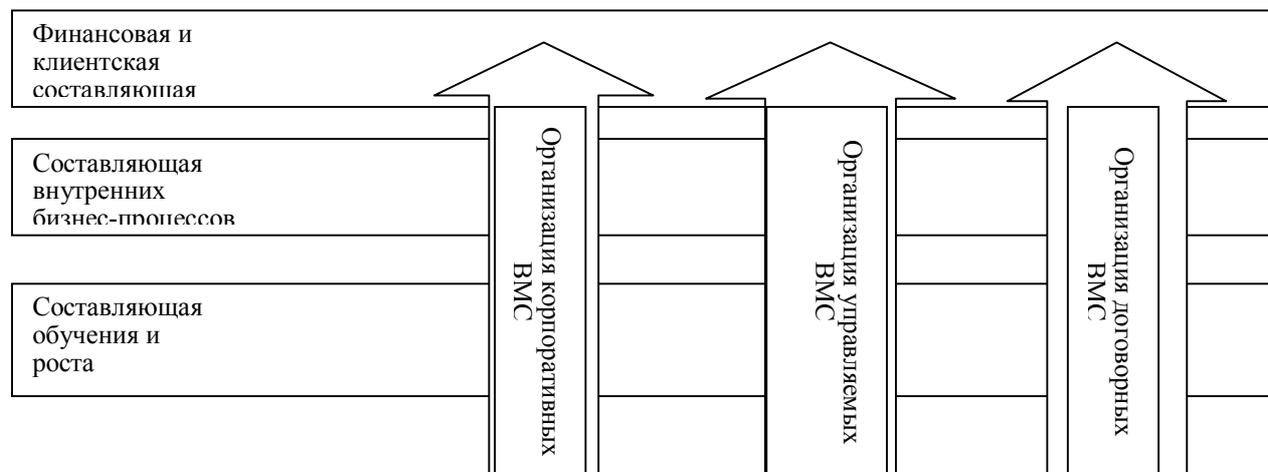
Третья составляющая архитектуры ССП – обучение и рост. Её цель – обеспечение эффективной совместной и взаимовыгодной деятельности всех членов маркетинговых каналов распределения в регионе.

В совокупности все три составляющие обеспечивают миссию данной организации.

Далее стратегия детализируется в стратегических направлениях, которые отражают представления органа межфункциональной координации о том, что необходимо сделать для достижения успеха. Стратегические направления обычно имеют отношения к внутренним бизнес-процессам, то есть отражают не финансовые или клиентские результаты, а мнение субъекта управления о том, что нужно сделать внутри системы для достижения стратегических результатов. Тем самым, они являются эффективным способом представить

декомпозицию общей стратегии развития.

Составляющие ССП и стратегические направления можно представить в виде матрицы или по Р. Каплану и Д. Нортоу – архитектуры стратегической карты ССП (рисунок 2).



*Рисунок 2 – Архитектура стратегической карты [6]*

Таким образом, по указанной схеме стратегической карты можно представить, как должна выглядеть стратегическая карта в рамках нашего исследования.

Слева будут указаны составляющие стратегии, а снизу вверх – стратегические направления. Каждое из направлений должно быть наполнено конкретным содержанием. Так, в рамках формирования корпоративных вертикальных маркетинговых систем распределения (ВМС) следует указать, какие конкретно корпоративные структуры в региональном АПК должны создать собственные системы распределения. К примеру, в Орловской области такой структурой становится ЗАО «Юность», которая формирует разветвлённую систему распределения создаваемых агрофирмой сельскохозяйственных продуктов.

Товаропроизводители, не входящие в корпоративные системы распределения, должны быть интегрированы в рамках договорных ВМС. Данное стратегическое направление характерно для Белгородской области, где создаются объединяющие мелких товаропроизводителей кооперативы, которые занимаются переработкой и реализацией своей продукции.

Наконец, для перевода содержания стратегии в русло практической реализации необходимо конкретизировать систему сбалансированных показателей. Иными словами, для каждого стратегического направления по каждой из трёх составляющих должны быть определены: цель; показатели достижения цели; задачи, которые необходимо решить для достижения цели; предпринимаемые в рамках каждой из задач инициативы.

В конечном счёте, формируется прозрачная, понятная всем участникам и исполнителям, легко поддающаяся мониторингу и контролю со стороны органов власти региона схема стратегического управления маркетинговыми каналами распределения продукции АПК. По нашему мнению, она может быть использована в качестве эффективного способа государственной поддержки субъектов регионального агропромышленного комплекса.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амблер, Т. Практический маркетинг [Текст] / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – М.; СПб: Питер, 1999. – 400 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание, 12-е издание.: пер. с англ [Текст] / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. - 1072 с.
3. Christopher, M., Payne, A., Ballantyne, D. Relationship Marketing. Bringing quality, customer service and

marketing together. – Oxford, Butterworth-Heinemann Ltd., 1991

4. Коленцев, Ю.В. Анализ опыта формирования каналов распределения продукции агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] / Ю.В. Коленцев - Управление общественными с экономическими системами. – 2010. – № 2. // Режим доступа: [http://www.bali.ostu.ru/umc/zj2010\\_2](http://www.bali.ostu.ru/umc/zj2010_2)

5. Коленцев, Ю.В. Управление маркетинговыми каналами распределения в регионе [Текст] / Ю.В. Коленцев // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – № 12. – С. 121-126

6. Каплан, Р. Организация, ориентированная на стратегию [Текст] / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 416 с.

7. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. [Текст] / Пер. с англ. М. Павловой / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 320 с.

8. Каплан, Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты [Текст] / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 512 с.

**Коленцев Юрий Владимирович**

Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс  
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант кафедры «Государственное управление и финансы».

Домашний адрес - 302001, Орёл, ул. Нормандия-Неман, д.101, кв.313

Тел.: (4862) 752278

E-mail: Kolentsev@list.ru

---

Y.V. KOLENCEV

**STRATEGIC MANAGEMENT OF MARKETING CHANNELS OF DISTRIBUTION PRODUCTION AGRICULTURAL IN THE REGION**

*The article is devoted to formation of marketing channels of production's distribution manufactured by enterprises of the local agricultural industry. Main attention is given to justifying the use balanced system of indicators intended to ensure the realization of strategy to create an effective marketing system of distribution of agricultural production in the region.*

**Key words:** *agricultural sector, marketing channels of distribution, marketing system of distribution of agricultural production.*

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Ambler, T. Prakticheskij marketing [Tekst] / per. s angl. pod red. Ju.N. Kapturevskogo. – М.; SPb: Piter, 1999. – 400 s.

2. Kotler, F. Osnovy marketinga. Professional'noe izdanie, 12-e izdanie.: per. s angl [Tekst] / F. Kotler, G. Armstrong. – М.: ООО «I.D. Vil'jams», 2009. - 1072 s.

3. Christopher, M., Payne, A., Ballantyne, D. Relationship Marketing. Bringing quality, customer service and marketing together. – Oxford, Butterworth-Heinemann Ltd., 1991

4. Kolencev, Ju.V. Analiz opyta formirovanija kanalov raspredelenija produkcii agropromyshlennogo kompleksa [Jelektronnyj resurs] / Ju.V. Kolencev - Upravlenie obwestvennymi s jekonomicheskimi sistemami. – 2010. – № 2. // Rezhim dostupa: [http://www.bali.ostu.ru/umc/zj2010\\_2](http://www.bali.ostu.ru/umc/zj2010_2)

5. Kolencev, Ju.V. Upravlenie marketingovymi kanalami raspredelenija v regione [Tekst] / Ju.V. Kolencev // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. – № 12. – С. 121-126

6. Kaplan, R. Organizacija, orientirovannaja na strategiju [Tekst] / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 416 с.

7. Kaplan, R. Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviju. 2-e izd., ispr. i dop. [Tekst] / Per. s angl. M. Pavlovoj / R.S. Kaplan, D.P. Norton – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 320 с.

8. Kaplan, R. Strategicheskie karty. Transformacija nematerial'nyh aktivov v material'nye rezul'taty [Tekst] / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 512 с.

**Kolencev Yuriy Vladimirovich**

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Postgraduate Department of Public Administration and Finance.

Home address: 302001, Orel, str. Normandiya-Neman, 101-313

Tel.: (4862) 752278

E-mail: Kolentsev@list.ru

И.В. ИГНАТОВА

**ФОРМАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*В статье анализируются идеи институционального направления научных исследований, представлена классификация формальных правил предпринимательства. Для решения проблемы соответствия количества и качества формальных правил предпринимательства, их эффективной реализации, исследованы действующие законодательные акты всех уровней и деятельность организационных структур, обеспечивающих поддержку предпринимательства. Предложены мероприятия по повышению эффективности государственной поддержки предпринимательства в рамках формальных правил.*

**Ключевые слова:** институты, формальные правила, предпринимательство.

Предпринимательская деятельность в любом государстве регулируется законодательными актами, обозначенными в рамках институционального направления научных исследований как формальные правила, изучению которых посвящена данная статья.

Институциональное направление первоначально складывалось в рамках американской традиции изучения истории экономических институтов. Указанное направление было представлено в работах Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. М. Кларка, У. Митчелла и др. В рамках институциональных социально-экономических исследований институты рассматривались как образцы (идеальные образы) и нормы поведения, ценности, а также привычки мышления (стереотипы), влияющие на выбор стратегий экономического действия в дополнение к мотивации рационального экономического выбора. В среде социологов, традиционно включавших институты в предметное поле своей науки, Т. Парсонс предложил интерпретацию институтов, как решающего фактора интеграции и стабилизации общества [1].

Таким образом, институты, с одной стороны, обеспечивают условия функционирования общества, рост его возможностей, с другой, - выступают фактором ограничения свободы деятельности. В основе роста возможностей общества находится непрерывный процесс воспроизводства идей, время на их реализацию (утилизацию). Эти элементы, так или иначе, институционализированы.

Формальные правила, регулирующие предпринимательскую деятельность, весьма разнообразны, их классификация может производиться по различным признакам. В рамках нашего исследования целесообразно классифицировать правовые нормы, исходя из их юридической значимости, учитывая четыре аспекта институциональной среды: свобода предпринимательской деятельности; свобода входа (выхода) из отрасли; свобода организации процесса производства; свобода купли-продажи собственности (ресурсов).

Высшим (первым) уровнем классификации являются международные нормативные документы. В ходе исследования автором выделены три вида документов (декларация, конвенции и соглашения) регулирующих сферу предпринимательской деятельности в рамках международных отношений. Все они гарантируют «каждому человеку право на труд и свободный выбор занятия» [2].

На втором уровне классификации находится Конституция РФ, в которой закреплены гарантии единства «экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности», «каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности», «каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию» [3].

Третий уровень классификации включает федеральные нормативные документы. В качестве федеральных законов, действующих на всей территории РФ, выделим Кодексы РФ, Федеральные законы, законы РФ, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ,

распоряжения Правительства РФ.

В качестве федерального закона, регулирующего общие вопросы предпринимательской деятельности, выступает Гражданский кодекс РФ, который регламентирует «отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность...» [4], определяет объекты гражданских прав, права собственности граждан и юридических лиц [5]. Налоговый кодекс РФ регулирует права и обязанности по уплате налогов и сборов организациями и индивидуальными предпринимателями. Отдельные аспекты предпринимательства как вида хозяйственной деятельности регламентируются Воздушным кодексом РФ, Водным кодексом РФ, Кодексом внутреннего водного транспорта РФ, Трудовым кодексом РФ, Таможенным кодексом РФ, Земельным кодексом РФ.

Следующий уровень - Федеральные законы РФ (ФЗ РФ), которые можно сгруппировать по ряду признаков (таблица 1).

Таблица 1 - Классификация Федеральных законов РФ, регламентирующих предпринимательскую деятельность

Группировочный признак	Наименование Федеральных законов	Дата принятия
Функционирование предприятий	О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации	от 24.07.2007 № 209-ФЗ
	Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства	от 22.07.2008 № 159-ФЗ
	О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля	от 26.12.2008 № 294-ФЗ
	О несостоятельности (банкротстве)	от 26.10.2002 № 127-ФЗ
Антимонопольное законодательство	О защите конкуренции	от 26.07.2006 № 135-ФЗ
Лицензирование и техническая регламентация предпринимательской деятельности	О лицензировании отдельных видов деятельности	от 08.08.2001 № 128-ФЗ
	О техническом регулировании	от 27.12.2002 № 184-ФЗ
Виды и формы предпринимательской деятельности	О крестьянском (фермерском) хозяйстве	от 11.06.2003 № 74-ФЗ
	О некоммерческих организациях	от 12.01.1996 № 7-ФЗ
	Об акционерных обществах (АО)	от 26.12.1995 № 208-ФЗ
	Об обществах с ограниченной ответственностью (ООО)	от 08.02.1998 № 14-ФЗ
	Об общественных объединениях	от 19.05.1995 № 82-ФЗ

Представленные ФЗ РФ регулируют вопросы осуществления предпринимательской деятельности. В частности, ФЗ РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» регламентирует отношения, «возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки» [6]. ФЗ РФ «О техническом регулировании» определяет требования технических регламентов, которые не могут служить препятствием осуществлению предпринимательской деятельности.

ФЗ РФ «О некоммерческих организациях», «Об акционерных обществах (АО)», «Об обществах с ограниченной ответственностью (ООО)», «Об общественных объединениях»

определяют порядок создания, реорганизации, ликвидации, правовое положение обществ, права и обязанности их членов, а также обеспечивает защиту их прав и интересов.

Указы Президента РФ – следующий уровень классификации федеральных нормативных документов, в которых упрощен порядок регистрации малых предприятий, сохранены льготы субъектам малого предпринимательства, созданы региональные системы государственной поддержки малого предпринимательства.

Очередной уровень классификации федеральных нормативных документов – постановления Правительства РФ, которые устанавливают начальную цену контракта при размещении заказа на поставку товаров для государственных и муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства; предельные значения площади находящейся в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности арендуемых субъектами малого или средне предпринимательства помещений при реализации ими преимущественного права на приобретение такого имущества; предельные значения выручки от реализации товаров за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость для отдельных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства.

Четвертый уровень иерархии формальных законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, составляют ведомственные нормативные акты – это приказы Минэкономразвития и Минпромторга.

Все приказы Минэкономразвития касаются мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства: распределение субсидий; создание автоматизированной системы управления программами поддержки малого и среднего предпринимательства на разных уровнях власти; реализация мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства. Приказ Минпромторга России обязывает создать рабочую группу по развитию малого и среднего предпринимательства в отраслях промышленности и торговле.

Таким образом, на уровне федеральных ведомств приказами утверждены меры по поддержке и развитию малого предпринимательства.

Пятый уровень иерархии – региональные нормативные правовые акты, которые включают Устав региона, законы, постановления региональной Думы, постановления Правительства региона, распоряжения Правительства региона.

Шестой уровень иерархии составляют муниципальные нормативные правовые акты: Устав города, решения городской Думы, постановления Администрации города, распоряжения Главы города, постановления Главы Администрации города, распоряжения Главы Администрации города. Анализ законодательных актов регионального и муниципального уровня свидетельствуют, что все они направлены на развитие и поддержку предпринимательства на местах. Так, результаты исследования законодательных нормативных документов Тюменской области говорят о наличии соответствующей базы для развития предпринимательства и бизнеса: региональные нормативные правовые акты включают Устав области, законы области, постановления областной Думы, постановления Правительства области, распоряжения Правительства области. В Уставе Тюменской области (принят постановлением Тюменской областной Думы от 15.06.1995 № 191) записано, что Губернатор области «гарантирует осуществление мер по обеспечению законности, прав и свобод граждан...». Итак, человек имеет свободу выбора трудовой деятельности, в том числе и предпринимательской.

Законы Тюменской области, регламентирующие предпринимательскую деятельность, не противоречат Федеральным законам и направлены на развитие предпринимательской деятельности в регионах. Закон Тюменской области от 05.05.2008 №18 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Тюменской области» определяет малое и среднее предпринимательство как «хозяйствующих субъектов (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенных в соответствии с условиями, установленными федеральным законодательством, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним

предприятиям». Здесь же определены полномочия органов государственной власти в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства.

Следующий уровень региональных нормативных правовых актов – постановления Правительства Тюменской области. Все они касаются мер поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе. Распоряжение Правительства Тюменской области – следующий уровень иерархии региональных нормативных актов. Так, распоряжением Правительства Тюменской области от 05.05.2008 №448-рп создан Совет по развитию малого и среднего предпринимательства в Тюменской области.

Шестой уровень иерархии составляют муниципальные нормативные правовые акты: Устав города Тюмени, решения Тюменской городской Думы, постановления Администрации города Тюмени, распоряжения Главы города Тюмени, постановления Главы Администрации города Тюмени, распоряжения Главы Администрации города Тюмени. Устав города Тюмени (утвержден решением Тюменской городской Думы от 16.03.2005 № 162), в котором одним из вопросов местного значения обозначено «содействие развитию малого предпринимательства». Постановлением Администрации города Тюмени от 20.04.2009 № 20-пк «Об утверждении Порядка предоставления субсидий из бюджета города Тюмени организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» утвержден порядок предоставления субсидий. Распоряжением Главы города Тюмени утверждены, соответственно, состав комиссии, целевая программа, состав координационного совета.

Итак, результаты исследования свидетельствуют, что формальные правила обслуживают институт коммерческого предпринимательства, некоммерческое предпринимательство никак не представлено в законодательных актах различного уровня власти с точки зрения государственного регулирования.

Государство создает законы в интересах крупных предпринимателей, под которыми понимаются те, кто обладает властью (источником которой является государство) и имеет возможность конвертировать эту власть в доходы [7]. Поэтому создание и внедрение законодательных актов, обуславливающих благоприятные условия для стимулирования предпринимательской деятельности, остается одной из основных задач государства. Причем следует акцентировать внимание на том, что количество законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, достаточно. Нами проанализированы действующие законодательные акты всех уровней (международного, федерального, регионального, местного), общее количество нормативных документов составило 62. На международном уровне ратифицировано 7 конвенций, направленных на развитие предпринимательства, на государственном уровне данная деятельность предусмотрена в Конституции РФ (статьи 8, 34, 35, 37, 57), всеми кодексами России, действует 12 Законов РФ, регулирующих предпринимательскую деятельность в стране, 8 распоряжений и указов Правительства России по данному вопросу, 7 ведомственных актов (Минэкономразвития и Минпромторга). На региональном уровне (Тюменская область) действуют 9 нормативных правовых актов, определяющих развитие предпринимательства в Тюменской области. На уровне муниципалитета (города Тюмени) – 5 нормативных правовых актов. Основная проблема в правовой сфере, касающейся предпринимательства – эффективная реализация на местах принятых и действующих законодательных актов.

Предприниматели представляют собой многослойную группу, включающую директоров акционерных предприятий, основателей собственных фирм, чиновников, реализующих предпринимательский стиль управления т.д., что обуславливает противоположность оценок деятельности государства в области стимулирования развития предпринимательства. Наблюдается различие в оценках инициатив на федеральном и местном уровнях власти, что свидетельствует об отсутствии системы реализации законодательных новаций на местах [8]. Анализ организационных структур, обеспечивающих поддержку предпринимательства на уровне страны и региона, свидетельствует о достаточной степени развитости сети таких структур. По данным нашего

исследования, организаций международного уровня, поддерживающих развитие предпринимательства, - 17, в том числе 3 международных банка, 1 международное агентство, 2 международных фонда, 2 интеграционных объединения, 7 международных организаций, 1 международная ассоциация, 1 международный конгресс. Две единицы составляют организации межрегионального уровня, 18 - федерального уровня, 5 – регионального (Тюменская область), 4 – муниципального (город Тюмень). Основная задача всех указанных структур – разработка и внедрения мероприятий, направленных на развитие предпринимательства в стране, регионе, городе. Однако отношение предпринимателей к эффективности деятельности указанных структур неоднозначное. По данным опроса Российского делового портала «Альянс Медиа», в 2005 году (опрошено 1293 предпринимателя) деятельность различных общероссийских союзов и объединений предпринимателей для рядовых предпринимателей 41% из числа опрошенных считают бесполезной, 32% - полезной, 15% - затрудняются ответить, 12% - вредной. Такая неоднозначность оценок свидетельствует о наличии административных барьеров при получении той или иной помощи. Поэтому, нельзя сказать, что государственная поддержка предпринимательства вседоступна. По данным ежегодных исследований Российского делового портала «Альянс Медиа», в 2009 году (опрошено 4446 человек) среди проблем предпринимательства в условиях кризиса большинство (33% от числа опрошенных) отметили административные барьеры и коррупцию. По данным опроса 2006 года Российского делового портала «Альянс Медиа» (опрошено 2904 предпринимателя), 82% из числа опрошенных считают, что развитие предпринимательство должно стать национальным проектом России [9]. Следовательно, на этапе реализации государственных программ важно эффективно организовать процедуру их доведения до рядовых предпринимателей вне зависимости от сферы приложения их труда, размеров проектов и т.д.

Итак, в целях реализации эффективной государственной политики в области предпринимательства необходимо сбалансировать декларирование формальных правил предпринимательства и их выполнение, устранить разрыв между действиями сверху и внедряемыми мероприятиями на местах. Это требует изменения отношения чиновников и повышения качества их работы. Следует расширить обмен информацией между предпринимателями разного уровня, для чего следует развивать соответствующую инфраструктуру. Необходимо усилить контролируемую функцию государства в вопросах повышения результативности работы различных общероссийских союзов и объединений предпринимателей. Целесообразно включить развитие предпринимательства в систему национальных проектов России.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Кирдина, С.Г. Институциональные матрицы: макросоциологическая объяснительная гипотеза [Текст] / С.Г. Кирдина // Социс. - 2001. - № 2. - С. 14-20.
2. Декларация социального прогресса и развития [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.tmnlib.ru>
3. Конституция Российской Федерации: официальный текст [Текст]. – М.: Издательство «Ось – 89», 1997. – 48 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья, четвертая): официальный текст: [Текст] / Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2007. – 704 с.
5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.tmnlib.ru>
6. Панях, Э. Правила игры для российского предпринимателя [Текст] / Предисл. Е. Ясина. – М.: КоЛибри, 2008. – 240 с.
7. Социологические исследования: Российский деловой портал «Альянс Медиа» [Электронный ресурс] / Режим доступа: [www.allmedia.ru](http://www.allmedia.ru).

**Игнатова Ирина Викторовна**

Тюменский государственный университет

625003, г. Тюмень, ул. Семакова, 10

Кандидат социологических наук, доцент кафедры предпринимательства и таможенного дела

Тел.: 89129294915

E-mail: ignatovai75@yandex.ru

---

I.V. IGNATOVA

**FORMAL RULES OF ENTREPRENEURSHIP**

*In article ideas of an institutional direction of scientific researches are analyzed, classification of formal rules of business is presented. For a solution of a problem of conformity of quantity and quality of formal rules of business, their effective realization, operating acts of all levels and activity of the organizational structures providing support of business are investigated. Actions for increase of efficiency of the state support of business within the limits of formal rules are offered.*

**Key words:** institutes, formal rules, business.

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Kirdina, S.G. Institucional'nye matricy: makrosociologicheskaja ob#jasnitel'naja gipoteza [Tekst] / S.G. Kirdina // Socis. - 2001. - № 2. - S. 14-20.
2. Deklaracija social'nogo progressa i razvitija [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.tnmlib.ru>
3. Konstitucija Rossijskoj Federacii: oficial'nyj tekst [Tekst]. – M.: Izdatel'stvo «Os' – 89», 1997. – 48 s.
4. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chasti pervaja, vtoraja, tret'ja, chetvertaja): oficial'nyj tekst: [Tekst] / Novosibirsk: Sibirskoe universitetskoe izdatel'stvo, 2007. – 704 s.
5. O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii: Federal'nyj zakon ot 24.07.2007 № 209-FZ [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.tnmlib.ru>
6. Panejah, Je. Pravila igry dlja rossijskogo predprinimatelja [Tekst] / Predisl. E. Jasina. – M.: KoLibri, 2008. – 240 s.
7. Sociologicheskie issledovanija: Rossijskij delovoj portal «Al'jans Media» [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: [www.allmedia.ru](http://www.allmedia.ru).

**Ignatova Irina Viktorovna**

Tyumen State University

625003, Tyumen', str. Semakova, 10

Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of Entrepreneurship and customs

Tel.: 89129294915

E-mail: ignatovai75@yandex.ru

Р.Н. ШАЙБАКОВ

## КОНЦЕПЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ КАК СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ

*Статья посвящена концепции сбалансированности экономических отношений производственно-хозяйственных субъектов в условиях углубления рыночной экономики. Дается научное обоснование понятия «сбалансированность», приводятся различные виды сбалансированности. Раскрывается взаимосвязь сбалансированности и пропорциональности и ее роль в экономическом процессе производственно-хозяйственных субъектов. В этих условиях актуальной становится задача формирования сбалансированной структурной идеологии экономического роста, позволяющей, с одной стороны, переосмыслить ряд устоявшихся представлений и стереотипов структурной политики, а с другой- произвести их конкретизацию в части создания прогрессивной технологии структурных преобразований в экономике, формирование равновесных механизмов перераспределения ресурсов в наиболее приоритетные сферы развития экономики.*

**Ключевые слова:** *сбалансированность, пропорциональность, равновесность, территориальные пропорции, производственная инфраструктура, социальная инфраструктура, проблема выравнивания, структурная сбалансированность, внутриотраслевая, межотраслевая конкуренция, оптимальная экономическая обособленность.*

Рост эффективности производства, его интенсификация требуют сбалансированного развития всех подразделений и элементов общественного производства.

Методологической основой определения сбалансированности является исследование процессов экономического развития с позиций экономики страны и региональных производственно-хозяйственных субъектов.

Единая экономика страны представляет собой систему взаимодействия отраслевых, межотраслевых и территориально- производственных структур.

Производственно-хозяйственные субъектов представляют собой территориальные сочетания отраслей материального производства и непромышленной сферы, взаимосвязанные и пропорционально развивающиеся на основе совместного использования природных и трудовых ресурсов, объектов вспомогательного хозяйства, производственных и социальных инфраструктур общерайонного назначения, единой системы расселения, выполняющие народнохозяйственные функции в межрайонном разделении труда.

Анализ экономики страны как целостной системы предполагает необходимость выявления, с одной стороны, закономерностей свойственных ее отдельным элементам, и с другой, закономерностей характерных для развития экономической системы в целом.

Слово «баланс» происходит от французского слова «balance» - весы. В общем виде применительно к воспроизводственному процессу общества под сбалансированностью понимается соответствие между объектами продуктов и хозяйственных ресурсов и потребностью в этих продуктах и ресурсах [3,6].

Отсюда, сбалансированность характеризует развитие общества, экономические процессы которого осуществляются в определенном равновесии.

С точки зрения словосочетания и в переводе на экономический язык, сбалансированность можно рассматривать и как «экономическое равновесие».

Равновесие также предполагает согласование экономических процессов и явлений, но при допустимой их автономности в пределах сохранения основ данной системы хозяйствования, т.е. предполагает сохранить свои специфические качественные признаки. Иными словами, экономическое равновесие, в отличие от сбалансированности, рассматривают в общем виде. Оно связывает процесс согласования экономических явлений и процессов не сам по себе, а в пределах развития данной системы хозяйствования.

Различия между сбалансированностью и экономическим равновесием отражаются при исследовании процесса сбалансирования под углом зрения согласования структурных позиций внутри экономической системы. Сбалансированный (равновесный) рост экономики предполагает согласованный динамизм составляющих ее структурных блоков (например, хозяйственных субъектов), подчиненный развитию экономики страны как целостной системы.

Региональная сбалансированность предполагает четкую согласованность хозяйственных процессов в пространстве [7]. Территориальные пропорции воспроизводства общественного продукта должны быть состыкованы межотраслевыми и внутриотраслевыми, межрайонными пропорциями. В решении этих проблем важную роль должен играть инфраструктурный комплекс, развитие которого в нашей стране, и особо, в некоторых регионах не отвечает требованиям и потребностям народного хозяйства.

Региональная сбалансированность включает еще один аспект проблемы - выравнивание экономических и социальных потребностей регионов. Речь идет о единых условиях формирования и развития производственной и социальной инфраструктуры внутрирегиональных производственно-хозяйственных комплексов в составе единого экономического пространства.

Проблема выравнивания уровня социально-экономического развития регионов - это сложная задача и она может успешно решаться в сочетании с другими видами сбалансированности экономики.

Таковыми являются [6,7].

1. Сбалансированность по объему и ассортименту (виду потребительских стоимостей). Потребности не однозначны, а весьма разнообразны, при этом они взаимосвязаны. Различна и достигнутая степень удовлетворения потребностей.

Поэтому общество из массы потребительских стоимостей должно выбрать такой их набор, который в наибольшей степени удовлетворил бы эти потребности.

Таким образом, структура производства делается независимой от формирования структуры конечного потребления. Иногда такой вид балансирования называют структурным, так как речь идет о согласовании межотраслевых потоков с конечным потреблением.

2. Факторная сбалансированность. По существу речь идет о частной проблеме сбалансированности по объему и ассортименту. Она основывается на согласовании между факторами производства (вещественными, личными) и выпуском продукции. Факторная сбалансированность достижима на разной технической основе. На сегодняшний момент в нашей стране ставится задача обеспечить на каждую единицу ресурсов наибольший выпуск продукции или выпуск необходимой продукции при наименьшем использовании ресурсов.

3. Сбалансированность экономики во времени. Хозяйственные процессы протекают во времени. А так как они взаимосвязаны, то должно происходить их согласование во времени. Использование ресурсов должно решать не только сиюминутные задачи, но и закладывать основу для удовлетворения потребностей общества в будущем. Поэтому сопоставление структуры экономики текущей с перспективной делается неотъемлемой частью хозяйственного управления. Разновременность затрат и результатов требует согласования всех фаз воспроизводственного цикла: производства, распределения, объема и потребления. Это также разновидность сбалансирования экономики во времени. Согласование экономических процессов во времени находит отражение в, так называемой, лаговой сбалансированности. Это направление сбалансированности относится к взаимозависимым экономическим явлениям, происходящим во временной последовательности (отставание или опережение во времени одного процесса по отношению к другому). Так имеется определенный разрыв во времени между формированием потребностей и реальной возможностью их удовлетворения, между процессом авансирования капиталовложений и их отдачей и т.д.

4. Сбалансированность по эффективности. Соразмерность уровней развития отраслей

формирует сбалансированность по эффективности. Отставание в развитии какой-либо отрасли снижает общий уровень производства других отраслей, уменьшает конечный народнохозяйственный результат. Например, низкая эффективность отрасли народного потребления проявляется в недостатке ее продукции на рынке, в чрезмерно высокой цене или низком качестве изделий. Сопряженность по эффективности характерна не только для межотраслевых хозяйственных процессов, но и для внутриотраслевых уровней развития производственных звеньев. Экономическая теория остро ставит вопрос о допустимой минимальной эффективности предприятий отрасли. Экономика должна очищаться от технически отсталого производства, потому что функционирование отдельных звеньев техники отсталого производства становится одним из элементов механизма торможения.

5. Товарно-денежная сбалансированность. Этот вид сбалансированности связан с действием закона стоимости в условиях рыночной экономики. Он предполагает товарное покрытие обращающейся денежной массы. Разновидность товарно-денежной сбалансированности - согласование денежных доходов населения с их материальным покрытием. Особенность этого вида сбалансирования связана с решением проблем социального характера. За доходами стоит сложившийся уровень личного потребления, ставший привычным, вошедшим в традицию и тем самым общественно необходимым. Поэтому денежные доходы нескорректированы в сторону их снижения. В этом существенная специфика такого вида сбалансирования по сравнению с процессом согласования других направлений экономики, где корректировка возможна не только в сторону повышения, но и понижения его компонентов.

Сбалансированность между суммой доходов (за вычетом нормального размера сбережений), т.е. между платежеспособным спросом в целом и всей массой товаров и услуг для их покрытия (в денежном выражении) получила название объемной, а сбалансированность между платежеспособным спросом и предложением по каждому товару или товарной группе - структурной.

Большинство этих балансов могут составляться, как на уровне предприятий, объединений, АО, отраслей, регионов, так и на уровне всей экономики.

Нами в исследовании проблем выравнивания уровня социально-экономического развития регионов прямо или косвенно будут приняты во внимание основные положения вышеуказанных видов балансов.

В системе взаимосвязанных таблиц баланса комплексно характеризуется материально-вещественная, трудовая, финансово-стоимостная и товарно-денежная сбалансированность воспроизводства, что имеет исключительно важное значение для управления его развитием.

Достигнутый уровень экономических знаний, современные экономико-математические методы и модели, электронно-вычислительная техника существенно расширяют возможности его разработки и использования для обеспечения пропорциональности и сбалансированности развития экономики на всех уровнях хозяйствования.

На современном этапе развития экономики роль различных видов балансов должна быть, на наш взгляд, существенно повышена, а их использование в общественном воспроизводстве значительно расширено.

Осуществляемые в стране меры по коренной перестройке управления экономикой должны создавать наилучшие возможности для поддержания сбалансированности экономики и динамичности ее развития.

Если достижение сбалансированности неразрывно связано с оптимизацией темпов экономического роста, то ни снижение плановых заданий воспроизводственных процессов, ни повышение их любой ценой, безотносительно к уровню эффективности, сами по себе не являются надежным средством достижения сбалансированности. А замедление темпов роста производства не уменьшает потребность в ресурсах и одновременно порождает ряд факторов (прежде всего тенденции к снижению эффективности), способствующих усилению

дефицита в будущем.

Рыночный механизм, движущими силами которого выступают межотраслевая и внутриотраслевая конкуренция, обусловившая перелив капиталов, рабочей силы, формирует ту пропорциональность, которая в конечном счете отвечает потребностям общества.

Однако, такой механизм на определенном этапе вступает в противоречие с растущим общественным характером производства, углублением взаимосвязанности хозяйственных процессов. Укрупнение производства, усиление процессов специализации и комбинирования производства требуют четкой согласованности хозяйственных звеньев, которая не может быть обеспечена исключительно рыночной экономикой со свойственной ей стихией и анархией. Это противоречие усугубляется и тем обстоятельством, что менеджеры производства, ориентируясь на рыночную ситуацию, определяют инвестиции, меняют структуру производства, не имея перед собой той общей сбалансированности хозяйственной системы, которая должна сложиться в обозримом будущем. Это означает, что экономика будущего определяется по рыночным показателям совсем в иной временной хозяйственной ситуации.

Регулируемая сбалансированность производства представляет собой специфический тип общественной реализации общей пропорциональности, достижения общественно необходимой структуры экономики страны и хозяйственных комплексов регионов, направленный на недопущение стихийности, неуправляемости хозяйственных процессов. В значительной степени эти процессы происходят и в странах с развитой рыночной экономикой, добивающихся успехов в экономическом росте за счет государственного регулирования.

Дальнейшее сбалансированное развитие и углубление экономики страны на рыночных принципах ровно как и производственно-хозяйственных субъектов может осуществляться только на основе динамичного роста экономики страны.

Экономический рост общественного производства - процесс объективный, обусловленный определенным уровнем производительных сил общества, а потому исторически неизбежен. В движении общества неизбежно наступает момент, когда дальнейшее развитие производства на прежний материально-вещественной и организационной основе (структуре) становится невозможным.

Необходимо качественное изменение всего производства, чтобы уже на новой основе обеспечить его дальнейшее поступательное движение. Здесь мы сталкиваемся с проявлением закона диалектики - переход количественных изменений в качественные.

Всякое качественное изменение происходит в виде скачка. Экономический рост представляет собой скачок производительных сил общества, когда их развитие осуществляется на принципиально иной материально-вещественной и организационной основе.

Современное состояние экономики и условия, а также сложившаяся политическая и экономическая градация и неопределенность ее дальнейшего развития закономерно требуют интенсивных методов экономического роста страны.

Нам предстоит осуществить крутой переворот к интенсификации производства, переориентировать каждый субъект хозяйствования рыночных структур независимо от форм собственности, каждое территориальное образование (район, город, регион и т.д.) на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста.

В общем виде экономический рост можно определить как рост результативности общественного производства при сокращении на единицу продукции совокупных затрат всех видов ресурсов (материальных, финансовых и трудовых). Рост результативности производства может означать либо увеличение объемов выпускаемой продукции, либо повышение ее качественных характеристик.

Для того, чтобы обеспечить рост результативности при снижении удельных затрат, требуются достаточно высокий технический уровень производства, мощная научная база,

высококвалифицированные кадры рабочих, специалистов и работников управленческого аппарата. Только при наличии этих факторов экономический рост становится реальным и возможным.

Конкретные характеристики процесса экономического роста (темпы, движущие силы, направления, объекты и др.) определяются особенностями экономической ситуации.

Конкретная экономическая ситуация предопределяет и основные особенности, направления, цели и задачи экономического роста. Например, в Японии он сопровождается ограниченностью ресурсного потенциала и направленностью в пользу наукоемкой продукции, ориентированной на внешний рынок.

Высокая стоимость рабочей силы в США обусловила направление экономического роста на основе высокой механизации и автоматизации производственных процессов. Западная Европа - экономический рост осуществляет на основе широкой межгосударственной интеграции хозяйства.

В настоящее время конкретная экономическая ситуация в нашей стране настоятельно требует перехода к интенсивным методам экономического роста. В значительной степени это связано с проблемами ресурсного обеспечения экономики, демографической ситуацией, обновлением значительной части изношенных основных фондов, по большому счету, значительными различиями в уровне социально-экономического развития субъектов РФ и внутри регионов, неструктурированными внешними долгами РФ как правопреемника бывшего СССР и т.д.

Качественное развитие производства неизбежно ведет к изменению его структуры, отдельных производств и отраслей, межотраслевых, внутриотраслевых комплексов, к новым отношениям в системе производства.

Сдвиги в структуре производства, в условиях его интенсификации связаны с изменениями всего комплекса воспроизводственных пропорций, обновлением механизма организации производства, перестройкой системы производственных отношений.

Экономический рост общественного производства сопряжен с повышением планомерности в организации экономики и ее согласованного, упорядоченного развития. Специфика организации современного национального хозяйства состоит в том, что формирование планомерности происходит в условиях оптимальной экономической обособленности участников процесса производства, с одной стороны, и что самое главное, негативного отношения значительной части ученых-экономистов, государственных деятелей и планово-регулирующей деятельности государства с другой.

В рамках относительной экономической обособленности субъектов производственных отношений каждый из них осуществляет за счет собственных сил и средств самовоспроизводство и строит экономические отношения с другими субъектами на основании эквивалентности и возмездности. Иначе, не получив эквивалентного возмещения собственных затрат с некоторым приращением (дохода, средств на отчисления в бюджеты разных уровней и т.д.), он не сможет решать задачи самостоятельного воспроизводства.

Но как обеспечить планомерную сбалансированную организацию производственно-хозяйственных субъектов в составе единой экономики страны, когда сохраняется, развивается и углубляется (идет необходимый процесс разгосударствления собственности и приватизации) относительная экономическая обособленность субъектов хозяйствования как на уровне районов, так и на уровне областей, краев и республик?

Опыт зарубежных стран с развитой рыночной экономикой и небольшой опыт современного производства нашей страны свидетельствуют, что достижение согласованного сбалансированного развития происходит на основе сочетания рыночного механизма и государственного регулирования экономикой.

И план, и рынок в конечном счете направлены на установление непосредственно производственно-технических и экономических связей между участниками производства, создающими необходимые материальные блага. В условиях рыночных отношений эти связи опосредованы различными институциональными формами по вертикали: государство -

ведомство - предприятие - работник, по горизонтали - центр - регион - район - производственно - хозяйственный субъект - работник.

Каждая институциональная форма выступает как экономически обособленный субъект. Интересы экономического обоснования обособленных субъектов хотя и однонаправлены, но могут находиться в противоречии. Реализация вышеуказанных связей между обществом и работником зависит от остроты противоречий между опосредствующими институциональными формами.

Механизм планомерности должен включать учет и увязку системы экономических интересов всех хозяйствующих субъектов, иначе не будет обеспечено согласованное и упорядоченное развитие экономики. Социальные цели в условиях относительной экономической обособленности элементов народнохозяйственной структуры не могут быть достигнуты автоматически: нужен особый механизм их реализации. Важнейшим двигателем этого механизма в качестве представителя интересов общества является государство, но совершенно в новом качестве с иными функциями и ролью. Соотношение роли государства и хозяйственных ячеек в условиях рыночной экономики должно определить уровень планомерности в нашей стране. Принципиальная возможность управления производством из единого центра должна сохраняться и в условиях рыночных отношений, но она требует качественно иного информационного обеспечения управленческих решений, иного уровня управления, что, в свою очередь, требует гораздо более высокого развития производительных сил общества. Для данного уровня развития производства необходимо изменение характера взаимоотношений центра и регионов, обеспечение структуризации системы экономических интересов не путем подчинения, а через согласование на основе учета интересов всех хозяйствующих субъектов.

Учет экономических интересов и их взаимное согласование, структуризация являются функцией хозяйствующего механизма. Структура экономических интересов, а следовательно, и характер их согласования определяются многими факторами, но прежде всего типом и структурой собственности, которые зависят во многом от планомерности.

Для общественной собственности планомерность - необходимая форма функционирования и развития. Например, в рамках собственности, ассоциации крестьянских хозяйств (колхозов) и кооперативной собственности с помощью государства согласование деятельности обеспечивают только в отношении производства продукции в объеме государственных закупок. Вся прочая деятельность может быть планомерно организована лишь через механизм спроса-предложения.

По отношению к частной собственности роль государства по планомерному регулированию ограничивается в основном аспектами формирования. Поиск форм планомерной организации мелкого индивидуального хозяйства находится в самой начальной стадии. Но на примере западных стран с развитыми рыночными отношениями проглядываются достаточно четкие и устойчивые тенденции - это договорные, контрактные формы взаимоотношений частных предпринимателей с государством в производственной, снабженческо-сбытовой, посреднической и другой деятельности.

Планомерность реализуется через экономические, материальные интересы, а согласование, структуризация деятельности строится на основе товарно-денежных отношений, которые служат инструментом планомерности.

В условиях рыночных отношений товарно-денежные отношения шире используются для совершенствования системы отношений между государством и субъектом хозяйствования, между субъектом хозяйствования и работником, что обеспечивает повышение уровня планомерной организации всей экономики в целом и производственно-хозяйственных субъектов частности. Планомерность как форма организации управления в условиях рыночной экономики должна базироваться на двух взаимосвязанных принципах: государственном регулировании экономики и хозяйственной самостоятельности субъектов рыночной экономики. Соотношение этих принципов в конкретный период представляет наиболее сложную проблему всей системы регулирования общественного производства.

Государственное регулирование экономики не тождественно командно-административной системе управления. Во-первых, государственное регулирование предполагает прежде всего постановку научно-обоснованной цели развития всей системы, что позволяет за счет оптимизации структуры экономики и координации деятельности быстрее и рациональнее достичь намеченную цель. Отсутствие четких целей на макро- и микроуровнях не останавливает развитие экономики, но приводит к разбалансированию деятельности и, как правило, замедлению экономического роста. Вот почему любой высокоорганизованный тип хозяйства имеет довольно четкую систему целеполагания, но способ постановки цели отнюдь не обязательно должен быть директивным.

Действительность поставленных целей в демократических системах основана не на давлении, а на авторитете личности или общественно-политической организации.

Постановка цели экономического развития может быть осуществлена в виде прогноза, программы общественной организации, государственной рекомендательной программы, наконец, в виде обязательных государственных решений. Во-вторых, государственное регулирование требует четкого определения этапов достижения цели. Этапность означает согласование экономических процессов как по времени, так и по результатам. Отсутствие точных временных и результативных критериев развития отрицательно сказывается на эффективности экономики. В-третьих, государственное регулирование предполагает определение движущих сил экономического развития, их иерархию и взаимодействие. Только в этом случае можно определить правильную политику в отношении каждой из движущих сил.

В настоящее время, как никогда, остро стоит задача обеспечить новое качество государственного регулирования, основанного, с одной стороны, на возрастании научно-прогностической и координирующей роли, а с другой, экономической самостоятельности производственных и территориальных звеньев.

Степень экономической самостоятельности элементов экономической системы должна объективно возрастать по мере увеличения их числа и усложнения структуры взаимоотношений между ними. Но возрастание самостоятельности производств и территорий должно выступать как средство упрочнения и совершенствования экономической системы, а не ее разрушения.

Поэтому по мере роста экономической самостоятельности предприятий и территорий должна повыситься и степень их экономической ответственности за конечные результаты хозяйственной деятельности. Основными направлениями возрастания экономической ответственности должны стать равные обязательства и условия для всех звеньев перед государством, что повысит его возможности для согласования, упорядочения всей экономики, включая производственно-хозяйственные комплексы.

Категория планомерности тесно связана с категорией пропорциональности. Экономические пропорции как соотношение, соразмерность охватывают различные сферы общественного производства. За ними всегда стоят конкретные соотношения распределения совокупного труда. Пропорциональность представляет такое распределение общественного труда (живого и овеществленного) по отдельным отраслям, производствам, предприятиям, которое обеспечивает соответствие производства определенных продуктов общественной потребности в них. Пропорциональность, будучи необходимым условием всякого производства, основанного на общественном разделении труда, характеризует структуру экономической системы и производна от взаимосвязи ее внутренних элементов производственных отношений.

Пропорциональность - это моментная характеристика производства. Факторами, вызывающими изменения пропорций являются:

- развитие производства, за счет роста производительности труда, изменение структуры под воздействием НТП, совершенствование организации производства;
- изменение структуры потребностей как производственных, так и индивидуальных;
- изменение внешнеэкономических и природных факторов.

В анализе категории «пропорциональность производства» полярными понятиями являются «пропорция» и «диспропорция». Рассматривая пропорцию как соотношение, обеспечивающее достижение цели при любых затратах, оптимальность пропорции следует определять как достижение цели при минимальных затратах. Тогда диспропорция - это соотношение, не позволяющее достичь поставленной цели.

Пропорциональность означает такое состояние экономики, когда каждое ее подразделение создает столько продукции или услуг определенного качества, чтобы полностью удовлетворить ими нормальные для данного этапа производственные и личные потребности общества [4].

Пропорциональность представляет определенное качественное состояние экономики, ее внутреннюю структуру. Одним из способов достижения пропорциональности является планомерность. Согласование деятельности реализуется через определенные пропорции труда и средства производства, т.е. согласовывая деятельность, мы формируем пропорциональность. Вместе с тем, пропорциональность служит показателем планомерности. Оптимальное соответствие означает, что деятельность согласована (т.е. сбалансирована). Планомерность - наиболее предпочтительный и совершенный механизм формирования пропорциональности, т.к. позволяет достичь цели при минимальных затратах ресурсов, разрешая противоречия эволюционным путем, не давая им перерасти в антагонизмы. Но такой путь к пропорциональности требует высокой культуры управления (полной и достоверной информационной базы, оптимальной организационной структуры, квалифицированных управленческих кадров и т.п.). Если таких условий нет, то не может быть и планомерности. Подмена планомерности директивностью решений (зачастую неквалифицированных и даже вредных) ведет к разрушению пропорциональности. Наиболее ярко этот процесс проявился в планировании, когда план из инструмента согласования превратился в инструмент принуждения.

Существует и другой способ формирования пропорциональности - это рыночные отношения, основанные на действии закона спроса и предложения.

Рынок является достаточно универсальным средством достижения необходимой пропорциональности. Но универсальность рынка достигается не согласованием интересов еще на стадии производства, а их столкновением, когда результаты труда уже материализованы. Необходимую пропорциональность рынок обеспечивает, но уровень потерь может быть столь велик, что приведет к разорению части товаропроизводителей. Высокая степень риска на рынке побуждает товаропроизводителей изучать и прогнозировать спрос, координировать деятельность с другими производителями, в том числе и конкурентами, прибегать к помощи государства, передавая зачастую именно государству функции прогнозирования и координации. По сути развитый рынок для достижения пропорциональности использует не только стихийный механизм, но и механизм планомерной организации.

Взаимувязку и координацию процессов производства, обеспечивающих динамичное развитие региональных хозяйственных комплексов в составе единого народнохозяйственного комплекса страны и совершенствование межотраслевых и внутриотраслевых, межтерриториальных пропорций, характеризует сбалансированность. Сбалансированность - это прежде всего воспроизводственная категория [4]. Структура взаимосвязанных отраслей хозяйственных комплексов и производств формируется в процессе производства и определяется системой экономических интересов. Структура производства находится в постоянном движении, так как происходят постоянные изменения в системе экономических интересов в характере воспроизводства. Изменение пропорций общественного производства, определяемое его целями, требует их строгой сопряженности, взаимосвязи. Это и составляет внешнее содержание сбалансированности.

Сбалансированность отражает динамику пропорций [7]. Динамичность пропорций в наибольшей степени характерна для расширенного воспроизводства, когда происходит быстрое наращивание его объемов, рост органического строения, изменение соотношений

между отраслями, хозяйственно-территориальными комплексами и подразделениями.

В этом смысле сбалансированность имеет объективный и закономерный характер, так как постоянная взаимоувязка и координация меняющихся пропорций составляет и необходимое условие развития рыночных отношений, которое невозможно заменить никакими волевыми решениями.

Динамичность пропорций производства объективно требует их сбалансированного развития. В условиях рынка для достижения цели производства необходимо предметно ориентированное формирование пропорций общественного производства. Условием наиболее полного удовлетворения потребностей общества является целенаправленно достигаемый уровень развития и структура производственных сил.

Для достижения сбалансированности необходимы согласованные, упорядоченные действия всех участков общественного производства.

Согласование, структуризация и упорядочение производственной деятельности есть система производственных отношений между субъектами этой деятельности. Таким образом, сбалансированность общественного производства есть система экономических отношений [5].

Для динамичного развития единого народнохозяйственного комплекса и региональных хозяйственных комплексов требуется не просто поддерживать пропорциональность отдельных звеньев. В условиях, когда возрастает потребность в обеспечении согласования, увязки отраслевых, региональных, народнохозяйственных пропорций при постоянном развитии самих пропорций, формируется качественно более совершенная система экономических отношений по обеспечению координации и взаимосвязи производственных, социальных, отраслевых, территориальных аспектов воспроизводства. Данную систему экономических отношений мы рассматриваем как механизм сбалансированности производства.

Устойчивая сбалансированность не связана с устойчивостью пропорций. Она может быть стабильной и в условиях развития пропорций.

Постоянное изменение пропорций общественного производства вряд ли следует рассматривать только как негативное явление. Без нарушения достигнутой в данный момент пропорциональности было бы невозможным поступательное развитие экономики.

Достижение сбалансированности происходит путем преодоления постоянно возникающих диспропорций, как процесс разрешения возникающих противоречий. Он может происходить двумя способами:

1) устраняется одна из двух сторон противоречия. В этом случае противоречие ликвидируется, поскольку ликвидируется и отношение между ними. С устранением отношения не происходит и развитие сторон. Результатом становятся новые отношения между сторонами;

2) достижение сбалансированности производства как процесс разрешения экономического противоречия происходит вторым путем.

Таким образом, сбалансированность производства рассматривается как система экономических отношений между всеми участниками производственного процесса по обеспечению его взаимоувязки и координации, обеспечивающих развитие всех отраслей и подразделений единой экономики, и региональных производственно-хозяйственных субъектов, совершенствование межотраслевых и внутриотраслевых пропорций как условий эффективности народного хозяйства.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Андреас Прайспер Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте [Текст] - М.: Изд. Дом Грабникова, 2007
2. Роберт Каплан, Дейвид Нортан. Сбалансированная система показателей [Текст] - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006
3. Уткин, Э.А. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности [Текст] М.: Тандем, Изд-во Экономист, 1998

4. Стародубровский, В. Сбалансированность и использование экономических законов социализма [Текст] / В. Стародубровский // Вопросы экономики. – 1987. - № 3
5. Черевань, Ч.А. Сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов [Текст] / Ч.А. Черевань. - М.: Экономика, 1988
6. Фигурновва, Н.П. Сбалансированный рост социалистической экономики [Текст] / Н.П. Фигурновва // Вопросы экономики. – 1987. - № 11
7. Основы организованных и экономических решений бизнес-планов предприятия [Текст]. Монография / Э.Р. Шайбакова. - Уфим. инс-т сервиса. – Уфа, 2000

**Шайбаков Риф Насибulloвич**

Уфимский институт (филиал) Российского торгово-экономического университета  
450083, г.Уфа, ул., А.Макарова, 26 корпус 3, кв.30  
Доктор экономических наук, профессор  
Заведующий кафедрой бухгалтерского учета, финансов и банковского дела  
Тел.: 8(347) 284-35-46

---

R.N. SHAIBAKOV

**THE CONCEPT OF BALANCE AS A SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS OF PRODUCTION AND BUSINESS ENTITIES**

*The article is devoted to the equilibrium conception of economic relations of production-economic agents under the conditions of market economy. A scientific definition of the notion "equilibrium" is given, its different types are listed. A correlation of equilibrium and proportion is developed and its role in the economic process of production-economic agents.*

*Under such circumstances the task is becoming topical to form a balanced structural ideology of economic growth, letting, on the one hand, reconsider a number of established opinions and stereotypes of a structural policy, and, on the other hand, carry out their concretization in terms of creating a progressive technique of structural modifications in the economy, forming a balanced mechanism of resources redistribution to the higher priority spheres and directions of economy development.*

**Key words:** *equilibrium, proportion, balance, area proportions, production infrastructure, social infrastructure, equalization problem, structural equilibrium, intraindustry competition, interindustry competition, optimal economic disintegration.*

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Andreas Prajsper Sbalansirovannaja sistema pokazatelej v marketinge i sbyte [Tekst] - M.: Izd. Dom Grabnnikova, 2007
2. Robert Kaplan, Dejvid Nortan. Sbalansirovannaja sistema pokazatelej [Tekst] - M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2006
3. Utkin, Je.A. Biznes-plan. Organizacija i planirovanie predprinimatel'skoj dejatel'nosti [Tekst] M.: Tandem, Izd-vo Jekonomist, 1998
4. Starodubrovskij, V. Sbalansirovannost' i ispol'zovanie jekonomicheskikh zakonov socializma [Tekst] / V. Starodubrovskij // Voprosy jekonomiki. – 1987. - № 3
5. Cherevan', Ch.A. Sbalansirovannost' rabochih mest i trudovyh resursov [Tekst] / Ch.A. Cherevan'. - M.: Jekonomika, 1988
6. Figurnovva, N.P. Sbalansirovannyj rost socialisticheskoj jekonomiki [Tekst] / N.P. Figurnovva // Voprosy jekonomiki. – 1987. - № 11
7. Osnovy organizovannyh i jekonomicheskikh reshenij biznes-planov predprijatii [Tekst]. Monografija / Je.R. Shajbakova. - Ufim. ins-t servisa. – Ufa, 2000

**Shaibakov Reef Nasibulloovich**

Ufa Institute (Branch), Russian Trade and Economic University  
450083, Ufa, str. Makarova, 26 building 3-30  
Doctor of Economic Sciences, Professor, head of accounting, finance and banking  
Tel.: 8 (347) 284-35-46

*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.gu-unpk.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.gu-unpk.ru.  
E-mail: LVP\_134@mail.ru.

Корректор, компьютерная верстка  
Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 1.05.2011 г.  
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 8.  
Тираж 1000 экз.  
Заказ № \_\_\_\_\_

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе  
ФГОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»  
302030, г. Орел, ул. Московская, 65