



Научный журнал
Орловского государственного
технического университета

Выходит четыре раза в год

№ 3/205(548) 2008

ИЗВЕСТИЯ ОрелГТУ

Серия «Социально-экономические
и гуманитарные науки»

<p><i>Редакционный совет:</i> Голенков В.А., <i>председатель</i> Радченко С.Ю., <i>зам. председателя</i> Борзенков М.И. Колчунов В.И. Попова Л.В. Степанов Ю.С.</p>	<h2 style="text-align: center;">Содержание</h2> <h3 style="text-align: center;">Философия и история</h3> <p><i>Ермолов И.Г.</i> Судебная система и юридические структуры на оккупированных территориях РСФСР 3</p> <p><i>Аронов Д.В., Смирнов И.М.</i> Депутаты от Костромской губернии в I-IV Государственной думе (1906-1917 гг.) 8</p>
<p><i>Главный редактор серии:</i> Попова Л.В.</p>	
<p><i>Заместители главного редактора серии:</i> Аронов Д.В. Садков В.Г. Снежко О.А. Фролова Н.А.</p>	<h3 style="text-align: center;">Право</h3> <p><i>Носков Б.П.</i> К понятию административно-правового статуса должностного лица 15</p> <p><i>Воробьев С.Д.</i> Право на благоприятную окружающую среду в системе конституционных прав и свобод граждан 22</p>
<p><i>Редколлегия:</i> Бархатов А.П. Гетьман В.Г. Земляков Ю.Д. Маслова И.А. Мельник М.В. Никитин С.А. Носков Б.П. Овчинникова О.П. Павлова Л.П. Росс В.Г. Садков В.Г. Суворова С.П. Юрга В.А.</p>	<h3 style="text-align: center;">Наука управления обществом и экономикой</h3> <p><i>Кузина С.А.</i> Управление статусными барьерами. Теоретические подходы к исследованию проблемы социальной стратификации 27</p> <p><i>Русских Т.Н.</i> Нечетко-множественная модель управления риском финансовой необеспеченности территориальных программ медицинского страхования 31</p> <p><i>Жердев А.С.</i> Стратегия развития и особенности государственного регулирования рынка ценных бумаг в России 38</p>
<p><i>Ответственный за выпуск:</i> Варакса Н.Г.</p>	<h3 style="text-align: center;">Проблемы региональной экономики</h3> <p><i>Щекин Ю.Н.</i> Проблемы дорожно-строительного комплекса региона 45</p> <p><i>Фирсанова О.В., Зюзин В.А.</i> К вопросу о снижении себестоимости продукции строительного-производственного комплекса Орловской области 49</p>
<p><i>Адрес редколлегии серии:</i> 302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29 (4862) 43-48-90, 41-98-60 www.ostu.ru E-mail: nmu@ostu.ru</p>	<h3 style="text-align: center;">Инвестиции и инновации</h3> <p><i>Миронов Е.И.</i> Перспективы развития особых экономических зон в условиях инновационности современной экономики 54</p> <p><i>Евдокимов В.Д.</i> Перспективы развития и внедрения инфокоммуникационных технологий на промышленных предприятиях 60</p> <p><i>Рязанцев И.С.</i> Региональная система управления инновационно-инвестиционными процессами 64</p> <p><i>Васильева Т.Н., Трубин А.Е.</i> Инновационный доход и распределение инновационной прибыли предприятия 70</p>
<p>Зарег. в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации. Свидетельство: ПИ № 77-15496 от 20 мая 2003 года</p>	<h3 style="text-align: center;">Учетно-экономические науки</h3> <p><i>Вологин К.А.</i> Учет налоговых рисков, связанных с осуществлением хозяйственных альтернатив, в рамках финансового планирования 74</p> <p><i>Ситнов А.А.</i> Особенности операционного аудита инновационных процессов 80</p> <p><i>Аксюхина Н.В.</i> Кредитование малого бизнеса: особенности оценки кредитоспособности заемщиков и управления рисками 91</p>
<p>Подписной индекс 29504 по объединенному каталогу «Пресса России»</p>	<p><i>Дмитриева Е.Н.</i> Современные проблемы формирования маркетинговых коммуникаций предприятия 97</p> <p><i>Фирсанова О.В., Федосеева М.А.</i> Обоснование применения маркетингового баланса в системе внутренней маркетинговой информации 100</p>
<p>© ОрелГТУ, 2008</p>	

Журнал «Известия ОрелГТУ» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, определенных ВАК, для публикации трудов на соискание ученых степеней.

<p><i>Editorial council:</i> Golenkov V.A., president Radchenko S.Y., vice-president Borzenkov M.I. Kolchunov V.I. Popova L.V. Stepanov Y.S.</p>
<p><i>Editor-in-chief:</i> Popova L.V.</p>
<p><i>Editor-in-chief Assistants:</i> Aronov D.V. Sadkov V.G. Frolova N.A. Snezhko O.A.</p>
<p><i>Editorial Committee:</i> Barkhatov A.P. Getman V.G. Zemlyakov Yu.D. Maslova I.A. Melnik M.V. Nikitin S.A. Noskov B.P. Ovchinnikova O.P. Pavlova L.P. Ross V.G. Sadkov V.G. Suvorova S.P. Yurga V.A.</p>
<p><i>Responsible for edition:</i> N.G. Varaksa</p>
<p><i>Address:</i> 302020 Orel, Naugorskoye Chaussee, 29 (4862) 43-48-90, 41-98-60 www.ostu.ru E-mail: nmu@ostu.ru</p>
<p>Journal is registered in State Committee of Russian Federation on printing. The certificate of registration ПИ № 77-15496 from 20.05.03</p>
<p>Index on the catalogue of the «Pressa Rossi» 29504</p>
<p>© OSTU, 2008</p>

Contents

Philosophy and History

<i>Yermolov I.G. Judicial system and legal structures on the Soviet Union territories occupied by fascist Germany</i>	3
<i>Aronov D.V., Smirnov I.M. Kostroma province deputies in the I – IV State Dumas (1906-1917)</i>	8

Law

<i>Noskov B.P. To the concept of official's administrative and legal status</i>	15
<i>Vorobyov S.D. Right to favorable environment in system of constitutional human rights and freedoms</i>	22

Management science of society and economy

<i>Kuzina S.A. Status walls control. Theoretical approaches to researches of social stratification problem</i>	27
<i>Russkikh T.N. Fuzzy-multiple model for risk management of unsecured territorial programs of medical insurance</i>	31
<i>Zherdev A.S. Strategy of development and government control peculiarities of equity market in Russia</i>	38

Regional economy problems

<i>Shchekin Y.N. Problems of road-building complex in region</i>	45
<i>Firsanova O.V., Zuzin V.A. To the problem of production price reduction in constructing-production complex of Orel region</i>	49

Investments and innovations

<i>Mironov E.I. Prospects of special economic area development under conditions of current economy innovation</i>	54
<i>Yevokimov V.D. Development and introduction prospects for info-communicational technologies at industrial enterprises</i>	60
<i>Ryazantsev I.S. Regional system for innovation-investment process control</i>	64
<i>Vasilyeva T.N., Trubin A.E. Innovation income and innovation income distribution of companies</i>	70

Accounting-economic sciences

<i>Vologin K.A. Tax risk accounting connected with economy alternative fulfillment within financial planning</i>	74
<i>Sitnov A.A. Operational audit peculiarities in innovation processes</i>	80
<i>Axyukhina N.V. Small-scale business crediting: estimate peculiarities of borrower solvency and risk management</i>	91
<i>Dmitriyeva E.N. Modern problems in formation of company marketing communications</i>	97
<i>Firsanova O.V., Fedosseyeva M.A. Substantiation of marketing balance application in system of inner marketing information</i>	100

УДК 347.919(470+571)''1941/1944''

ЕРМОЛОВ И.Г.

**СУДЕБНАЯ СИСТЕМА И ЮРИДИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ
НА ОККУПИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЯХ РСФСР**

В статье показаны процесс формирования, структура, практическое использование судебных учреждений, адвокатуры, нотариата, а также нормативная база, применявшаяся в уголовном и гражданском судопроизводстве в период оккупации части РСФСР в 1941-1944 гг.

In the paper the author analyses formation process, structure, practical application of judicial institutions, barrister's, notary's and also regulation basis used in criminal and civil justice during the occupation period of the part of the Russian Federation territory in 1941-1944.

Судебная система на оккупированных территориях формировалась поэтапно. Первоначально, в первые дни и недели оккупации, к лицам, застигнутым на месте преступления, применялись «чрезвычайные» меры, а гражданско-правовые отношения регулировались назначенными немцами должностными лицами органов местного самоуправления (старостами, волостными старшинами, городскими и районными бургомистрами) или немецкими комендатурами.

Первым органом, наделенным судебными полномочиями, стал институт мирового посредничества в общинах, введенный, в частности, в тыловых районах группы армий «Центр» с ноября 1941 г. В городах и в сельских общинах германскими властями с помощью местных коллаборационистов создавались «посреднические мировые места» [1]. Каждое из них включало четыре человека: бургомистра города (председатель), заместителя и двух заседателей. Трех последних назначал бургомистр города из числа благонадежных, обладающих достаточным образовательным уровнем лиц старше 30 лет, проживших в данной местности не менее двух лет. Должности заместителя председателя и заседателей являлись почетными, то есть, зарплаты за отправление правосудия эти лица не получали [1].

К компетенции «посреднических мировых мест» относились лишь гражданские дела по спорам, вытекающим, преимущественно, из имущественных правоотношений [1].

Ввиду отсутствия какой-либо нормативной базы, командующие административными округами рекомендовали рассматривать дела «под взглядом здравого народного ощущения» [1], то есть, по всей вероятности, согласно обычаям, принятым в той или иной местности.

Судебный процесс носил состязательный характер. При этом предусматривалось равенство сторон, свобода представления доказательств [1].

Кассационной инстанцией являлся председатель (бургомистр), который, после поступления жалобы на решение, рассматривал ее единолично. После утверждения им решения дальнейшее его обжалование не предусматривалось. По гражданским делам, представлявшим особую сложность, а также при цене иска свыше 2000 рублей, председатель (бургомистр) принимал исковое заявление к производству, однако, вне зависимости от поступления жалобы, передавал материалы дела и вынесенное решение в полевую комендатуру для утверждения [1].

Председатель «посреднического мирового места» мог по своему усмотрению взыскать за рассмотрение дела пошлину. Ее размер определялся произвольно, с учетом материального положения истца, однако не мог превышать 50 рублей [1].

Ввиду отсутствия каких-либо упоминаний о ведении «посредническими

мировыми местами» уголовных дел, правомерно предположить, что вопросы уголовного судопроизводства находились вне компетенции коллаборационистских судебных учреждений. Судебные функции по уголовным делам либо выполняли военные комендатуры, либо к виновным применялись «чрезвычайные» меры.

Собственно суды в большинстве оккупированных областей РСФСР начали функционировать с декабря 1941 г. Однако судебная система в различных местностях приобрела неоднородную структуру. Даже названия судебных органов, несмотря на общность функций, различались, помимо просто «судов» носили названия «мировые суды», «арбитражные суды», «уголовные суды» [1, 2]. Судебная система была двухступенчатой. Низшей ступенью являлись мировые (волостные) суды, рассматривавшие уголовные, гражданские и административные дела в качестве судов первой инстанции. В качестве судов второй инстанции выступали районные или окружные суды. Их решения считались окончательными и не подлежали дальнейшему обжалованию.

Данная судебная иерархия формировалась постепенно. Так, Орловский городской суд, организованный к декабрю 1941 г., первоначально являлся единственным судебным органом в районе. Все его решения носили окончательный характер [2].

До организации судебных органов в волостях, судебными полномочиями наделялись волостные старшины, которые единолично разбирали мелкие уголовные дела. Наказания по тяжести совпадали с теми, полномочия накладывать которые впоследствии получили волостные суды – штраф до 1 000 рублей, тюремное заключение или принудительные работы на срок до 14 дней. Однако приговоры волостных старшин вступали в силу только после прохождения еще двух инстанций: утверждались бургомистром района и Ортскомендатурой [1, 3].

На территории Брянского округа первоначально были организованы лишь волостные арбитражные суды. К июню 1943 г. арбитражные суды действовали в пяти из 17-и волостей: в Белых Берегах, Супонево, Глинищево, Трубочино, Б. Полпино [2]. С октября 1942 г. начал работу Брянский районный арбитражный суд, состоящий из председателя и двух членов, ставший вышестоящей инстанцией по отношению к волостным арбитражным судам. В его функции, помимо надзора за работой нижестоящих судов, входило рассмотрение в качестве суда первой инстанции дел о преступлениях против личности, имущества, злоупотреблениях служебным положением, нарушениях обязательных постановлений органов местного самоуправления и др. С октября 1942 г. по май 1943 г. состоялось около 100 судебных заседаний [2].

Командование германских армий, пытаясь придать судебной системе в своих тыловых районах единообразие, выпускало различные инструкции по организации судопроизводства, обязательные для исполнения органами местного самоуправления. Довольно выразительным является изданный в конце 1942 г. командованием второй танковой армией документ под названием «Судопроизводство в русских органах управления», содержащий общие рекомендации по вопросам организации судов и нормы процессуального права [1]. Согласно этому документу, обязанность организации мировых судов всех уровней всецело возлагалась на органы местного самоуправления начиная от волостных управ. Низшей ступенью являлись мировые суды общин (волостные мировые суды), которые организовывались в тех местностях, включая мелкие города, где это было оправдано местными условиями и наличием соответствующих кандидатов на должности судей [1]. В случае невозможности организации мирового суда в какой-либо общине (волости), с разрешения командующего административным округом допускалось создание одного волостного мирового суда на несколько волостей [1]. Волостной мировой суд состоял из председателя, заместителя и заседателей, причем, члены суда не должны были состоять между собой в родстве. Обязанности председателя исполнял волостной старшина, а на должности заместителей и заседателей назначались «только надежные мужчины и женщины, которые по степени своего образования и по возрасту удовлетворяют требованиям к должности и являются коренными жителями общины». Назначение производил командующий административным

округом, однако районный бургомистр мог уволить члена суда, сообщив командующему административным округом причину. Должности заместителя и заседателей являлись почетными, то есть, состоящие на них лица не получали зарплаты. Однако волостным управлениям разрешалось выделять заместителю и заседателям вознаграждение [1].

Волостным мировым судам были подсудны мелкие уголовные дела: воровство, при котором сумма ущерба не превышает 100 руб., оскорбление, не направленное против должностных лиц, нарушение общественного порядка. Разрешалось налагать наказание в виде штрафа до 1000 руб., ареста до 11 дней, исправительных работ до 14 дней. Из гражданских дел волостным мировым судам разрешалось рассматривать имущественные споры при цене иска до 500 руб., жилищные споры, споры о распределении работ между членами семьи [1].

Следующая ступень – это районные мировые суды, которые создавались в каждом районе и каждом городе не районного подчинения. В состав суда входили председатель, один или несколько заместителей, заседатели. Требования к кандидатам на эти должности совпадали с требованиями к кандидатам на должности членов волостных судов, с той разницей, что для председателя и заместителей председателя районного суда было желательно наличие юридического образования, заседателей рекомендовалось вводить из числа служащих городских и районных управ. Запрещалось назначать на судейские должности бывших членов коммунистической партии. Кандидаты в районные судьи выдвигались районными и городскими бургомистрами, после чего утверждались командующим административным округом [1].

К подсудности районных мировых судов относились все уголовные и гражданские дела, за исключением преступлений, направленных против германской армии и особо тяжких преступлений (убийство, разбой, преднамеренный поджог, растрата на сумму свыше 5000 руб.) [1].

Районные мировые суды имели право налагать наказания в виде штрафа до 10 000 руб., тюремного заключения или принудительных работ на срок до 1 года, конфискации предметов, используемых для совершения преступления [1].

Районные суды являлись кассационными инстанциями по отношению к волостным судам, а обжалование решений и приговоров районных судов не предусматривалось. Однако их судебные решения, а также мировые соглашения («любимые сделки») вступали в силу только после их утверждения командующим административным округом [1].

Процессуальное законодательство в общих чертах копировало положения советских уголовно-процессуального и гражданского процессуального кодексов, за исключением особенностей, продиктованных установками национал-социализма и условиями оккупации. Так, судам всех уровней запрещалось принимать к производству бракоразводные дела. Исключение составляли лишь дела о разводах с евреями, когда развод в интересах германской армии, а также желание развестись при постоянном половом бессилии одного из супругов, при наличии у одного из супругов «возбуждающей отвращение болезни». Неподсудны волостным и районным мировым судам были и дела лиц немецкого происхождения, военнослужащих РОА и других русских добровольческих частей, полицейских, служащих органов местного самоуправления, а также советских военнопленных. Дела этих категорий лиц разбирались германскими судебными органами [1].

При подаче заявления в суд уплачивалась пошлина: в волостной мировой суд – 20 руб., в районный мировой суд – от 20 до 500 руб. в зависимости от суммы иска. При подаче заявления об административном проступке пошлина составляла 5 руб. [1].

Уголовное законодательство также копировало ряд положений уголовного кодекса РСФСР, с той разницей, что наказания были значительно смягчены. В частности, полностью сохранившееся «Временное положение о наказаниях, налагаемых судами Клинцовского округа» к особо тяжким преступлениям относил умышленное убийство, каравшееся тюремным заключением на срок до 3-х лет (ст. 80), половые преступления, включая развращение малолетних, наказание за которые не превышало 2-х лет тюремного

заклучения (ст. 92). К преступлениям средней тяжести относился ряд должностных преступлений, например, злоупотребление властью, что наказывалось тюремным заключением на срок до 6 мес. (ст. 62). Преступления против порядка управления относились к преступлениям небольшой тяжести. Так, неуплата налога или сбора каралась штрафом в размере тех же платежей, а при рецидиве – принудительными работами на срок до 3-х месяцев (ст. 34) [1].

Интересно, что некоторые проступки, согласно указанному «Временному положению», были впервые в истории российского права отнесены к преступлениям. Так, ст. 94 предусматривала уголовную ответственность за супружескую неверность, что каралось тюремным заключением или принудительными работами на срок до 6-и месяцев, согласно ст. 100, тюремным заключением от 3-х до 6-и месяцев наказывалось оскорбление родителей словом или действием. Денежным штрафом до 3000 руб. или тюремным заключением на срок до 6-и месяцев каралось оскорбление религиозных чувств верующих [1].

Однако в ряде оккупированных местностей полномочия русских судов были ограничены как в смысле подсудности, запрету принятия к производству дел об особо тяжких преступлениях, так по характеру налагаемых наказаний. Так, санкции статей, которыми руководствовался Орловский городской суд, предусматривали наказание до 6 месяцев тюрьмы или штраф в размере до 1000 рублей. Дела о тяжких преступлениях: убийствах, разбоях, политических преступлениях были неподсудны горсуду и преследовались по законам военного времени [2]. Такое положение сохранялось на территории Орловского округа вплоть до конца его оккупации.

Помимо судебной системы, в период оккупации были сформированы и действовали другие правовые институты: исполнительная система, адвокатура, нотариат.

Исполнение приговоров по уголовным делам возлагалось на председателя соответствующего суда. Так, исполнение приговора о взимании денежного штрафа, о краткосрочном лишении свободы осуществлял председатель мирового суда, определившего наказание. В случае осуждения к лишению свободы на продолжительный срок, копия приговора, заверенная командующим административным округом, а также исполнительный лист направлялись начальнику соответствующего исправительного учреждения [1].

Исполнению судебных решений по гражданским делам, в случае, если проигравшая сторона отказалась добровольно исполнить судебное решение, также в обязательном порядке предшествовала выписка исполнительного листа. Такая же процедура существовала при выполнении условий «полюбовной сделки» (мирового соглашения), если впоследствии одна из сторон отказалась от их исполнения. Непосредственное исполнение решения осуществлял председатель соответствующего суда или лица, им назначенные – судебные исполнители. В течение трех суток со дня получения исполнительного документа, судебный исполнитель посылал плательщику повестку, в которой указывались взыскиваемая сумма, основание взыскания, определялся срок для добровольной уплаты, а также разъяснялись последствия неуплаты. При отказе добровольно уплатить надлежащую сумму, взыскание производилось принудительно. Общий надзор за исполнением судебных решений осуществлял бургомистр района, причем, даже в тех случаях, когда он одновременно являлся председателем районного суда [1].

Для оказания юридической помощи, представительства в гражданских процессах, защиты подсудимых, с января 1943 г. был узаконен институт представительства. В качестве представителей с присвоением звания «адвокат» допускались лица с юридическим образованием, «лично благонадежные», ведущие безупречный образ жизни. Кандидатов на должности адвокатов проверяло командование административным округом, а вопрос о допуске в процесс того или иного адвоката решал соответствующий суд. Препятствием к допуску могло служить лишь представление одновременно нескольких сторон, если их интересы, отстаиваемые в суде, расходятся [1].

Помощь адвоката была платной. Размер сборов за оказание юридических услуг оговаривался в каждом конкретном случае между адвокатом и представляемой им стороной.

По просьбе адвоката или воспользовавшегося его услугами лица, независимо от того, в суде какой инстанции слушается дело, размер сборов утверждался председателем районного суда. В этом случае требовалось дополнительное утверждение взимаемой адвокатом суммы со стороны командующего административным округом [1].

Для заключения всякого рода договоров, оформления сделок и составления юридически значимых документов по мере надобности открывались нотариальные конторы. Требования к кандидатам на должности нотариусов были аналогичны требованиям к кандидатам на должности адвокатов: наличие юридического образования, безупречный образ жизни. Назначение нотариусов также осуществлялось командованием административным округом, и только оно могло освободить не оправдавшего доверие нотариуса от занимаемой должности. Размер взимаемых нотариусом пошлин также проходил двойное утверждение – со стороны председателя районного суда и командующего административным округом. Так, по Клинцовскому административному округу ставки оплаты нотариальных услуг колебались от 5 до 100 рублей [1].

Нотариусы были подотчетны районным судам, представляли в них ежегодные отчеты о проделанной работе, а также списки оформленных документов. Общий надзор за деятельностью адвокатов и нотариусов осуществлял председатель районного суда [1].

Интересно, что вставшим на путь коллаборации адвокатам и нотариусам разрешалось оказывать юридические услуги лицам, чьи дела были неподсудны русским судам (этническим немцам, советским военнопленным, власовцам, сотрудникам органов самоуправления, германским военнослужащим) [1].

Таким образом, в течение периода оккупации в захваченных германской армией областях РСФСР были сформированы судебные и юридические структуры, в общих чертах копировавшие существовавшие при советской власти. Их характерной чертой являлось отсутствие полной самостоятельности, ограниченность круга вопросов, входящих в их компетенцию. Ликвидировать различия в организации и деятельности этих структур, придать им стройность, единообразие так и не удалось, как не удалось преодолеть и кадровый дефицит, добиться назначения на соответствующие должности лишь лиц с юридическим образованием ввиду ограниченности контингента таковых на оккупированных территориях. Ввиду отсутствия принципа разделения властей, судебная власть в период оккупации не обладала самостоятельностью, а являлась, скорее, неким придатком германских оккупационных властей, созданных ими органов местного самоуправления, действуя исключительно под их контролем и в их интересах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный архив Брянской области - ГАБО. Ф. 2608. Оп. 1. Д. 2. Л. 114об., 116об., 118, 200-205об., 208, 208об., 209, 209об., 210, 238; ГАБО. Ф. 2608. Оп. 1. Д. 21. Л. 112.
2. Речь (г. Орел). - 1941. - 10 декабря. - № 3; Речь. - 1943. - 2 июня. - № 82(245).
3. Российский государственный архив социально-политической истории - РГАСПИ. Ф. 69. Оп. 1. Д. 909. Л. 153-155.

Ермолов И.Г.

Орловский государственный университет, г. Орел
Кандидат исторических наук

УДК 340.15(470.317)"1906-1917"

АРОНОВ Д.В., СМИРНОВ И.М.

ДЕПУТАТЫ ОТ КОСТРОМСКОЙ ГУБЕРНИИ В I-IV ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЕ (1906 - 1917 гг.)

Статья посвящена малоизученному в современной исторической науке аспекту отечественной региональной истории – общественно-политической деятельности депутатов Государственной думы от Костромской губернии. На основе корпуса разнообразных источников дается характеристика основных этапов их деятельности, особое внимание уделяется собственно думской работе, личному участию депутатов в законотворческой и агитационно-пропагандистской работе.

This paper is devoted to the aspect in national local history insufficiently explored in present-day historical science – social and political activities of the State Duma deputies representing Kostroma Province. On the basis of information from various sources there is presented a description of the main stages of their activities, special emphasis is placed on Duma activities proper, deputies' personal participation in lawmaking and propaganda work.

В 1906-1917 гг. депутаты от Костромской губернии принимали активное участие в работе первого российского парламента. В общей сложности в Государственной думе I–IV созывов Кострому и Костромскую губернию представляло 24 депутата, также среди костромичей были и три члена Государственного совета [1].

Выборы в первую Государственную думу в Костромской губернии осуществлялись на основе «Положения о выборах в Государственную думу» от 6 августа 1905 г. и именного высочайшего указа от 11 декабря 1905 г. «Об изменении Положения о выборах в Государственную думу». Согласно этим законодательным актам, Костромскую губернию в Думе должны были представлять 6 депутатов. Избирательная кампания по выборам депутатов Государственной думы первого созыва проходила в Костромской губернии в феврале – марте 1906 г. Закон не допускал к выборам женщин, молодежь до 25 лет, в них не могли участвовать военнослужащие, полиция, а также высшие должностные лица губернского управления.

Вся подготовительная работа к выборам в Костроме велась силами городского самоуправления (городской Думы и городского общественного управления). Партийные группы – кадеты, октябристы – развернули борьбу за своих кандидатов, РСДРП объявила бойкот Государственной думе и первоначально в выборах не участвовала. Стоит отметить, что из всех губерний центрального промышленного района наиболее активно выборы бойкотировали именно рабочие Костромской губернии. Впрочем, все же в выборах участвовало 33409 рабочих или 55 % допущенных по закону к голосованию [2]. Но затем, социал-демократы все же включились в предвыборную борьбу, но не получили поддержки избирателей.

Выборы в Думу были многоступенчатыми. Так, в марте 1906 г. в Костроме состоялось избрание выборщиков, в котором победили кандидаты партии кадетов. А 27 марта 1906 г. состоялись выборы депутатов Думы. От Костромской губернии были избраны: И.В. Замыслов, П.Д. Горохов, Н.А. Огородников, П.А. Сафонов, А.И. Смирнов, З.Г. Френкель. Из шести членов Государственной думы трое (Замыслов, Горохов и Смирнов) были крестьянами, не имевшими высшего или среднего образования, но умевшими читать и писать. Об их партийной принадлежности, кроме И.В. Замыслова, можно говорить весьма условно.

В ходе избирательной кампании свою принадлежность к конституционно-демократической партии (партии центра) декларировали И.В. Замыслов, Н.А. Огородников, П.А. Сафонов, З.Г. Френкель. Николай Александрович Огородников является одним из

основателей Костромского губернского комитета конституционно-демократической партии и вплоть до 1917 г. его бессменный председатель. Захарий Григорьевич Френкель – один из организаторов ее Костромского отделения, 19 октября 1906 г. был кооптирован в ЦК партии. В Думе все они вошли в конституционно-демократическую фракцию, кроме того Френкель был ее секретарем. Исключением стали П.Д. Горохов и А.И. Смирнов, примкнувшие в Думе соответственно к трудовой и социал-демократической фракциям.

Активное участие в работе I Государственной думы, среди депутатов-костромичей, приняли представители костромской интеллигенции: Огородников, Френкель и Сафонов. Наиболее ярко проявил себя Николай Александрович Огородников, один из основателей Костромского губернского комитета Конституционно-демократической партии, его бессменный председатель (до 1917 г.). Будучи квалифицированным юристом и кандидатом наук, он входил в состав и являлся докладчиком комиссии по расследованию незаконных действий должностных лиц. Огородников, совместно с депутатом П.А. Сафоновым, являлся членом комиссии по исполнению государственной росписи доходов и расходов, выступал по итогам ее работы. Вместе с И.В. Замысловым и П.А. Сафоновым подписал законопроект «О собраниях». Являлся докладчиком 5-го отдела по проверке прав членов Государственной думы. Внес предложение об обращении к императору Николаю II с ходатайством о приостановке смертных приговоров. 13 мая 1906 г. произнес яркую речь на общем собрании I Государственной думы в ответ на правительственную декларацию. Отстаивал необходимость полной политической амнистии, отмены положения о «чрезвычайной охране», выполнения положений Манифеста 17 октября 1905 г., выступал за принятие закона об отчуждении частновладельческих земель, которое, по его словам, «было необходимо народу как воздух». Считал, что единственно надежным средством осуществления этих требований, могло быть создание исполнительной власти, пользовавшейся доверием народа. 26 мая 1906 г. выступил по поводу продолжавшихся репрессий в отношении участников революционных выступлений: заявил о «фикции парламентаризма и безответственности монарха»; призвал к приостановлению исполнения всех вынесенных приговоров о смертной казни до принятия законодательным путем решения о ее отмене [3].

Кроме того, Н.А. Огородников и З.Г. Френкель входили в особую комиссию, образованную при Конституционно-демократической фракции первой Государственной думы для «организации поддержания связи между Государственной думой и населением» (ее работа включала в себя сбор адресов для рассылки «народной партийной литературы» и изыскание средств для ее доставки) [4].

Активно включились в работу П.А. Сафонов и З.Г. Френкель. Оба являлись членами комиссии для составления проекта всеподданнейшего адреса. Кроме того, П.А. Сафонов входил в состав аграрной комиссии, комиссии для приема помещения Государственной думы, а также распорядительной комиссии. З.Г. Френкель являлся членом библиотечной, о собраниях и бюджетной комиссий. Совместно подписали законопроекты: «42-х» по аграрному вопросу, «О гражданском равенстве», «О неприкосновенности членов Государственной думы».

Петр Алексеевич Сафонов принимал участие и выступал в прениях об ответном адресе, о неприкосновенности личности, по аграрному вопросу, о правительственном сообщении по аграрному вопросу. В речи по вопросу об ответном адресе заявил: «Народ должен знать наши намерения, должен видеть наши планы. Мы должны указать им пути, по которым мы должны вывести страну из той бездны, в которую бросило ее старое правительство, мы должны поставить вехи, по которым мы должны уйти от царства произвола и насилия и приблизиться к новому царству - справедливости. Права и законности, и, мало этого, в адресе должен вылиться весь народный гнев, все народное горе, все его страдания, недаром первую Думу Государственную по справедливости называют Думой народного гнева».

Среди депутатов от крестьян был замечен кадет И.В. Замыслов, участвовавший в работе над законопроектом «О собраниях в Российской империи». Совместно с товарищами по фракции подписал законопроекты: «42-х» по аграрному вопросу, «О гражданском равенстве», «О собраниях», а также ряд запросов министру внутренних дел (об отмене военного положения, запрете казнить несовершеннолетних преступников, помиловании и смягчении наказания для некоторых революционеров).

Депутат от социал-демократической фракции А.И. Смирнов участвовал в подписании двух законопроектов: «О гражданском равенстве» и «33-х» по аграрному вопросу, а также обращение ко всем рабочим по поводу конфликта между второй Государственной думой и правительством.

Никак себя не проявил в работе первой Государственной думы депутат трудовой группы П.Д. Горохов, не выступавший с думской трибуны и не участвовавший в работе думских комиссий.

После того как 9 июля 1906 г. Николай II подписал Манифест о роспуске Государственной думы, практически все депутаты-костромичи, кроме П.Д. Горохова, приняли участие в Выборгском совещании и подписали знаменитое воззвание «Народу от народных представителей». За его подписание все приговорены к трем месяцам тюрьмы и лишены избирательных прав [5].

Предвыборная борьба во вторую Государственную думу в Костромской губернии была не менее острой, чем на выборах в первую, но также победу одержали представители партии «Народной Свободы».

20 февраля 1907 г. открылись заседания второй Государственной думы. Во второй Думе губернию представляли: дворянин, председатель Костромской губернской земской управы А.В. Перелешин (кадет), дворянин, председатель Ветлужской уездной земской управы Б.Л. Петерсон (кадет), потомственный почетный гражданин, надзиратель Кинешемского духовного училища П.Е. Юницкий (кадет) и три крестьянина: Н.Е. Антонов, Ф.И. Галунов и А.В. Калинин, которые также позиционировали себя, кроме социал-демократа А.В. Калинина, кадетами. Как и в первой Государственной думе, почти все парламентарии-костромичи оказались в конституционно-демократической фракции, исключением стали социал-демократ А.В. Калинин и Б.Л. Петерсон, вошедший в группу Народных социалистов.

Наиболее ярко проявил себя во второй Думе Александр Васильевич Перелешин. Он принимал деятельное участие в финансовой комиссии, в комиссии по народному образованию, вместе с другим костромичом Ф.И. Галуновым, а также, совместно с Б.Л. Петерсоном, в комиссии по местному управлению и самоуправлению. Выступал в ходе прений об избрании Комиссии для оказания помощи голодающим. Во время работы первой Государственной думы он являлся членом Государственного совета по избранию от Костромского земства и входил в его левую группу. 12 июля 1906 г. сложил с себя это звание в знак протеста против роспуска первой Государственной думы.

В деятельности Думы также был замечен Б.Л. Петерсон, являвшийся секретарем 9-го отдела Государственной думы. Кроме того, он был членом комиссии по исполнению государственной росписи доходов и расходов. Депутат кадетской фракции П.Е. Юницкий входил в состав Аграрной комиссии в качестве секретаря. Кадет Антонов и социал-демократ Калинин в работе Государственной думы никак себя не проявили вплоть до момента роспуска второй Думы 3 июня 1907 г.

Государственная дума третьего созыва (1907-1912 гг.) была избрана на основе нового избирательного закона, который существенно сократил как число потенциальных избирателей, так и выборщиков, однако на количестве депутатов от Костромской губернии это не отразилось, их по-прежнему было 6 человек.

14 октября 1907 г. от Костромской губернии депутатами были избраны: городской голова Костромы, председатель губернского отделения партии «Союза 17 октября» Г.Н. Ботников, заместитель председателя губернского комитета конституционно-

демократической партии П.В. Герасимов, юрист, кандидат правовых наук, председатель Костромской уездной земской управы В.С. Соколов, протоиерей, настоятель Троицкого собора города Варнавина А.П. Александровский и два крестьянина П.И. Сурков и И.Е. Ананьев.

В отличие от Дум двух предыдущих созывов, партийный состав депутатов от Костромской губернии был более разнообразным. Свою принадлежность к фракции «Союза 17 октября» декларировали Г.Н. Ботников и А.П. Александровский. Единственным представителем конституционно-демократической фракции и ее секретарем стал П.В. Герасимов. В.С. Соколов вошел во фракцию Прогрессистов, а крестьянин П.И. Сурков вошел в социал-демократическую фракцию. Депутат И.Е. Ананьев, будучи единственным от Костромской губернии депутатом правого толка, входил во фракцию Умеренно-правых, а с 4-й сессии – в Русскую национальную фракцию. Активное участие в работе Думы приняли представители костромской элиты П.В. Герасимов, Г.Н. Ботников и В.С. Соколов.

Петр Васильевич Герасимов, выполнявший функции секретаря фракции кадетов, был членом нескольких комиссий: распорядительной, по судебным реформам, по запросам, по направлению законодательных предположений, по чиншевому вопросу, по рабочему вопросу. Выступал в качестве докладчика по итогам работы комиссий по направлению законодательных предположений и бюджету. Участвовал в разработке законов о местном суде, о выдаче преступников, об опеке над крестьянами за расточительность и др. Подписал многие законопроекты, в числе которых «Об обеспечении отдыха торгово-промышленных служащих», «Об изменении порядка наряда казаков на действительную службу», «О введении земства в Сибири», «О порто-франко в устьях Оби и Енисея», «Об учреждении землеустроительных комиссий в степных областях», «О найме торговых служащих», «О введении в Архангельской губернии земского самоуправления», «Об изменении городского избирательного закона». П.В. Герасимов выступал в Думе по ряду запросов к правительству: о положении тюрем в России, о закрытии профессиональных союзов, о высшей школе, о расстрелах в Прибалтийском крае, о незаконности обязательных постановлений, издаваемых административными органами, и др.

Василий Семенович Соколов, кроме выполнения обязанностей заместителя секретаря Государственной думы входил в состав комиссий по местному самоуправлению, по делам православной церкви, о неприкосновенности личности, об уставе и штатах императорских российских университетов, по запросам, по направлению законодательных предположений. В последних двух комиссиях являлся также их докладчиком. Он также был докладчиком 5-го отдела по проверке прав членов Государственной думы.

Геннадий Николаевич Ботников был членом комиссии по городским делам, бюджетной комиссии, куда также вошли костромичи А.П. Александровский и И.Е. Ананьев, а также принимал участие и выступал докладчиком от комиссий по народному образованию и о путях сообщения [6].

Ананьев И.Е. был членом земельной и бюджетной комиссии. Он также являлся членом I отдела и подписал законопроект «Об улучшении и увеличении крестьянского землевладения и землепользования».

Социал-демократ П.И. Сурков входил в состав комиссии по народному образованию и об упразднении пастбищных и лесных сервитутов в губерниях западных и белорусских, являлся членом II отдела. В своей первой думской речи выступил с критикой правительственной политики. Заявил о решении социал-демократической фракции голосовать за законопроект «О приобретении в государственную собственность коллекции египетских и восточных древностей С.С. Голенищева». Подверг критике законопроект о расширении сети церковно-приходских школ; заявив, что научные знания и художественные ценности должны быть доступны для широких народных масс.

На выборах в IV Государственную думу (1912-1917 гг.) в Костромской губернии победили кандидаты от либерального лагеря - кадеты и прогрессисты. 20 октября 1912 г. депутатами от Костромской губернии были избраны: дворянин, статский советник,

председатель Костромской губернской земской управы, прогрессист Б.Н. Зузин; мануфактур-советник, крупный предприниматель, владелец нескольких фабрик, прогрессист А.И. Коновалов; повторно был избран П.В. Герасимов, заместитель председателя (с 1917 года председатель) губернского комитета конституционно-демократической партии; предводитель уездного дворянства, губернский земский гласный кадет И.В. Щулепников; рабочий, член РСДРП, большевик Н.Р. Шагов и крестьянин А.Н. Мухин.

Повторно избранный в Государственную думу П.В. Герасимов входил в конституционно-демократическую фракцию. Участвовал в работе комиссий по судебным реформам, для выработки законопроекта о печати, по запросам, распорядительной, для рассмотрения законопроекта об обязательном праве, для рассмотрения законопроекта о вотчинном уставе. При участии Герасимова разработаны законопроекты: об изменении в семейном и имущественном положении замужних женщин и о торгово-промышленных предприятиях. Особенно активно участвовал в разработке закона о печати; составил особое мнение членов комиссии к докладу в Думе о проекте данного закона. Выступал с думской трибуны по запросам о факте расстрела рабочих в Костроме, о незаконном применении телесного наказания к солдатским детям в Санкт-Петербургской крепости и о незаконных действиях администрации во время выборов в четвертую Государственную думу. Подготовил особый запрос с обоснованием необходимости проведения железной дороги через Кострому. Член Прогрессивного блока. Действительный член Костромского научного общества. Автор очерков о заседаниях Думы в ряде провинциальных газет. С началом Первой мировой войны отправился на фронт во главе 4-го передового врачебно-питательного отряда Всероссийского земского союза, пробыл на фронте 2,5 года. 11 декабря 1915 г. в Николаеве устроил в театре Шеффера пьяный скандал, после которого некоторое время находился под следствием [7].

Иван Васильевич Щулепников входил в конституционно-демократическую фракцию. Работал в комиссиях: по местному самоуправлению, распорядительной, о 300-летию юбилея дома Романовых, продовольственной, по народному образованию. Член III отдела. Умер 4 декабря 1913 г.

16 января 1914 г. на дополнительных выборах от съезда землевладельцев на место умершего И.В. Щулепникова дополнительно избран уездный предводитель дворянства, статский советник, председатель Юрьевецкой уездной земской управы С.Ф. Грибунин [8]. Входил в Прогрессивную фракцию. Был избран членом думских комиссий по военным и морским делам, продовольственной, для выработки законопроекта о печати, по направлению законодательных предположений, бюджетной, по местному самоуправлению. Докладчик Согласительной комиссии. Член Прогрессивного блока с августа 1915 г. по 31 октября 1916 г., когда Прогрессивная фракция вышла из его состава. По инициативе Грибунина в 1915 г. костромское дворянство вышло в знак протеста против правительственной политики из Совета объединенного дворянства.

Депутат А.Н. Мухин входил в конституционно-демократическую фракцию, в земельную, сельскохозяйственную комиссии, а также комиссию об охоте. Член Прогрессивного блока. В дни Февральской революции 1917 г. член Комиссии по внутреннему распорядку Государственной думы (2-13 марта 1917г.). 19 марта 1917 г. выехал комиссаром Временного комитета Государственной думы и Временного правительства на Западный фронт [9].

Борис Николаевич Зузин состоял членом фракции Прогрессистов. Занимал должность секретаря комиссии по местному самоуправлению, был членом комиссий по запросам, о 300-летию юбилея дома Романовых, по судебным реформам, финансовой и по Наказу. 5 мая 1914 г. заявил о сложении депутатских полномочий.

Один из организаторов Торгово-промышленной партии Александр Иванович Коновалов входил во фракцию Прогрессистов, а с августа 1915 г. являлся членом ее бюро. Затем перешел в Партию мирного обновления. С октября 1913 г. до 13 мая 1914 г. товарищ (заместитель) председателя четвертой Государственной думы, член комиссий о торговле и

промышленности (с первой сессии заместитель председателя), по рабочему вопросу, для выработки законопроекта о печати, финансовой, по военным и морским делам. Один из наиболее авторитетных ораторов по экономическим проблемам и рабочему вопросу. В июне 1913 г. выступил в Думе с либеральным законопроектом по рабочему вопросу, предусматривавшему введение охраны труда женщин и малолетних, строительство жилищ для рабочих, страхование по инвалидности и старости и другое [10].

Весной 1914 г. Коновалов предпринял неудавшуюся попытку организовать блок оппозиционных партий (прогрессисты, кадеты, левые октябристы) с революционными силами для оказания внедумского давления на правительство И.Л. Горемыкина. С 1912 г. являлся членом Верховного совета «Великого Востока народов России» [11].

Во время Первой мировой войны был уполномоченным врачебно-питательного отряда Московского Биржевого и Купеческого обществ, а также Российского общества Красного Креста на Юго-Западном фронте. Товарищ (заместитель) председателя Центрального и Московского военно-промышленного комитетов. Член Особого совещания для обсуждения и объединения мероприятий по обороне государства. После роспуска Думы в сентябре 1915 г. выступил против дальнейших переговоров с властями, за создание при Военно-промышленных комитетах «рабочих групп» и созыв Всероссийского рабочего съезда с целью образования массовой легальной организации рабочих, которая создала бы широкую социальную базу для оппозиционных либеральных партий. Один из организаторов Прогрессивного блока, принадлежал к его левому крылу. Пытался обеспечить поддержку блоку со стороны рабочего движения через «рабочие группы» при Военно-промышленных комитетах.

Большевик Н.Р. Шагов входил в Социал-демократическую фракцию, после ее раскола, в ноябре 1913 г. – член Российской социал-демократической рабочей фракции. Участвовал в двух комиссиях: земельной и о народном здравии. В Думе произнес две речи о столыпинской аграрной политике, написанные для депутатов-большевиков В.И. Лениным. На основании ст. 38 Учреждения ГД был удален на 15 заседаний [12].

Известен как участник Краковского (1912 г.) и Поронинского (1913 г.) совещаний ЦК РСДРП. Публиковал статьи в газете «Правда». Занимался нелегальной работой. В качестве доверенного лица ЦК РСДРП в 1913 г. объезжал промышленные районы и выступал перед рабочими, настаивая на необходимости активизировать забастовочную борьбу, зимой – весной 1914 г. руководил стачечным движением в Костромской губернии, в мае – июле 1914 г. руководитель забастовки текстильщиков в губернии. С началом Первой мировой войны проводил антивоенную и революционную агитацию; выступал за поражение России в войне. Вместе с другими членами большевистской фракции арестован 6 ноября 1914 г., осужден за государственную измену и сослан «на вечное поселение» в Туруханский край [13].

После 1917 г. судьбы многих бывших депутатов-костромичей сложились трагично, но в целом в соответствии с «духом времени». Так, А.И. Коновалов в сентябре 1917 г. занял пост министра торговли и промышленности Временного правительства, одновременно с 25 сентября по 25 октября 1917 г. был заместителем министра-председателя А.Ф. Керенского. В октябре 1917 г. Керенский поручил Коновалову организовать вооруженное сопротивление большевикам, предоставив ему «чрезвычайные полномочия». В ночь на 26 октября 1917 г. вместе с другими министрами он был арестован, заключен в Трубецкой бастион Петропавловской крепости [14]. В январе 1918 г. освобожден и вскоре эмигрировал во Францию. После оккупации Парижа германскими войсками в 1940 г. бежал в Португалию. С июня 1941 г. жил в Нью-Йорке. После окончания второй мировой войны вернулся в Париж. Похоронен на кладбище Сент-Женевьев-де-Буа [15].

В 1919 г. П.В. Герасимов, под фамилией Греков, и Н.А. Огородников вместе со своим сыном были арестованы и судимы. Расстреляны в числе шестидесяти семи лиц по делу «Тактического центра». Жестокое наказание за свое участие в работе Думы понесли И.В. Замыслов и П.Е. Юницкий: в 1937 г. Замыслов был приговорен к 10 годам тюремного

заклучения «без права переписки», а Юницкий застрелен во время допроса. Впоследствии все они были реабилитированы.

Комплексное изучение биографий депутатов Государственной думы дает в руки исследователя ценный материал, позволяющий на его основе проследить данный вид взаимосвязи между центром и регионами прежде всего на уровне партийных организаций. Депутаты с мест выполняли роль своеобразного ретранслятора местных настроений в центральные партийные структуры, которые в дореволюционных условиях (и это относится практически ко всем легальным партийным образованиям) существовали достаточно автономно. Партийная жизнь на местах оживлялась, как правило, в период избирательных кампаний. В этом отношении перспективным представляется изучение деятельности депутатов, входивших в центральные органы партийного управления, что позволит показать степень их влияния на формирование партийной платформы, прежде всего, в области законотворческой и агитационно-пропагандистской деятельности.

Применительно к Костромской губернии еще предстоит ответить на вопрос, почему губерния, традиционно считавшаяся оплотом династии Романовых, преимущественно крестьянская, даже в годы жесткого административного давления как на избирателей, так и на политические партии давала в Думу депутатов либеральной ориентации. Перспективным здесь представляется изучение особенностей деятельности либеральных партийных организаций в сравнении с их политическими оппонентами и, прежде всего, в период избирательных кампаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кирьянов, И.К. Российские парламентарии начала XX века: новые политики в новом политическом пространстве. [Текст] / И.К. Кирьянов – Пермь: Пермское книжное издательство, 2006. – 386 с.
2. Костромские Губернские Ведомости [Текст]. – 1906. – 11 февр. – Приложение; Костромские Губернские Ведомости [Текст]. – 1906. – 11 марта. – Приложение.
3. Голубева, И.В. Огородников Николай Александрович // Государственная дума России. Энциклопедия в 2-х т. [Текст] / И.В. Голубева – М., 2006. – Т. 1. – С. 442-443.
4. Алексеева Л. Л., Мерабишвили В. М. З.Г. Френкель [Текст] // Политические партии России; Российская еврейская энциклопедия.- М., 1997. – Т. 3.
5. Брусянин, В.В. Судьба первых депутатов [Текст] / В.В. Брусянин – СПб., 1906. – С. 49-51.
6. Карпова, Т.М. Градоначальники Костромы 1785-2003 гг. [Текст] / Т.М. Карпова, П.П. Резепин – Кострома, 2003. – С. 86-91.
7. Думова, Н.Г. Кадетская партия в период Первой мировой войны и Февральской революции [Текст] / Н.Г. Думова – М., 1988.
8. Грибунин, С.Ф. Дополнительные выборы в Государственную Думу [Текст] / С.Ф. Грибунин // Костромская жизнь. – 1914. – № 13.
9. Николаев, А.Б. Комиссары Временного комитета Государственной думы (февраль-март 1917 г.): персональный состав [Текст] / А.Б. Николаев // Из глубины времен. – 1995. – № 5.
10. Старцев, В.И. Взгляды А.И. Коновалова по рабочему вопросу [Текст] / В.И. Старцев // Пролетариат России и его положение в эпоху капитализма. – Львов, 1972.
11. Старцев, В.И. Тайны русских масонов [Текст] / В.И. Старцев – СПб., 2004.
12. Рудь, А.С. Депутаты-большевики в IV Государственной думе. [Текст] / А.С. Рудь – М., 1980.
13. Лопатин, И.В. Николай Шагов [Текст] / И.В. Лопатин - Ярославль, 1938.
14. Думова, Н.Г. Кадетская контрреволюция и ее разгром. 1917-1920. [Текст] / Н.Г. Думова – М., 1982.
15. Чуваков, В.Н. Незабываемые могилы. Российское зарубежье: некрологи 1917-1997. [Текст] / В.Н. Чуваков – М., 2001. Т. 3.

Аронов Дмитрий Владимирович

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Доктор исторических наук, доцент, зав. кафедрой «Философия и история»
Тел.: (4862) 41-98-47

Смирнов Иван Михайлович

Орловский государственный университет, г. Орел
Соискатель

УДК 342.98

НОСКОВ Б.П.

К ПОНЯТИЮ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО СТАТУСА ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА

В данной статье рассмотрены проблемы юридического содержания понятия «должностного лица» как субъекта административной ответственности и особенности, выполняемых при этом функций – представителя власти, организационно-распорядительные и административно-хозяйственные, которые требуют комментария и разъяснений правоохранительным органам в связи с применением Кодекса РФ об административных правонарушениях.

In this article the problems of legal matter in the concept of “an official” as a person of management responsibility and peculiarities of duties to be performed at that by a public agent, organizational and regulatory functions which require comments and interpretations for law machinery in view of the application of the RF management breach code.

На протяжении многих лет для правовой теории и правоприменительной деятельности остается актуальной проблема выявления юридического содержания понятия «должностное лицо», определения правового статуса соответствующей категории лиц.

Рассматриваемая проблема сегодня получила новый правовой фон для дальнейшей научной разработки в связи с тем, что отсутствие определенности относительно правового, особенно административно-правового, содержания понятия должностного лица наряду с активным использованием данного термина в законодательстве приводит к снижению эффективности реализации соответствующих норм, регламентирующих управленческую деятельность, государственно-служебные отношения, права и обязанности граждан в сфере управления, применения законодательства об административных правонарушениях, особенно в сфере экономики. Такое положение объективно не способствует и должной регламентации юридической ответственности лиц, именуемых «должностные» (в частности, административной ответственности) [1, 3].

Анализ научных источников, посвященных вопросам определения понятия должностного лица указывает на то, что организационно-правовой основой понятия «должностное лицо» является его правовой статус.

Под правовым статусом должностного лица следует понимать урегулированное нормами права положение должностного лица, выражающееся в наличии у него дополнительных прав и обязанностей, необходимых для осуществления служебной деятельности в органах государственной власти, иных государственных органах, органах местного самоуправления, а также в других организациях независимо от формы собственности, и определяющее пределы его ответственности [2]. При этом принципиально важным является выявление составных элементов правового статуса [3].

О.В. Смирнов к элементам правового статуса относит трудовую правосубъектность работников, основные трудовые права, обязанности и их гарантии, а также ответственность за невыполнение установленных обязанностей.

По мнению Л.Л. Сергиенко, правовой статус служащего составляют его права, обязанности и ответственность, обусловленные занимаемой должностью, а В.М. Манохин

включает в статус служащего, кроме прав и обязанностей, задачи по должности, основные функции, правовые формы деятельности и порядок взаимоотношений по должности.

А.Н. Костюков выделяет следующие факторы, характеризующие правовой статус должностного лица: правосубъектность, задачи по должности, основные функции, права и обязанности, гарантии, правовые формы деятельности, порядок взаимоотношений по должности, ответственность [4].

Ю.Н. Стариков характеризует правовой статус следующими элементами:

- осуществление деятельности на установленных законодательными актами Российской Федерации и ее субъектов принципах государственной службы;
- наименование должностного лица и место в организационной системе государственной службы;
- функции должностного лица – главные направления практического воздействия при выполнении задач по должности и реализации установленных в нормативных актах полномочий. Функции характеризуют предметную направленность деятельности и определяют компетенцию должностного лица;
- права и обязанности – это центральные элементы статуса, характеризующие юридическое состояние должностного лица;
- правовые формы и методы реализации функций и полномочий (убеждение и принуждение, предупреждение, пресечение, стимулирование, запреты и т. д.);
- гарантии реализации полномочий должностного лица;
- ответственность – неотъемлемый элемент правового статуса должностного лица, предполагающий создание обстановки взаимной требовательности, организованности, а также выполнения условий служебной дисциплины;
- льготы, гарантии и компенсации [5].

А.Ф. Ноздрачев, анализируя акты законодательства, пришел к выводу о том, что общее содержание статуса должностного лица образуют в основном следующие элементы: наименование должностного лица; функции; правомочия; гарантии реализации полномочий; ответственность [6].

Таким образом, принимая во внимание высказанные точки зрения на указанную проблему, можно сделать вывод о том, что административно-правовой статус должностного лица составляют следующие элементы: должность, функции, полномочия и гарантии их реализации, ответственность [1].

Особенностью исследуемой проблемы в административно-правовом аспекте является то, что должностное лицо может быть одновременно индивидуальным и коллективным субъектом административного права и поэтому участвует в различных административно-правовых отношениях.

С точки зрения административной деликтоспособности, должностные лица как специальные субъекты должностного административного правонарушения подразделяются на следующие группы:

- 1) публичные должностные лица, наделенные внешне-властными полномочиями (представители власти);
- 2) руководители государственных и муниципальных учреждений;
- 3) должностные лица государственных и муниципальных учреждений, лица, находящиеся на военной службе, на службе в других войсках и воинских формированиях РФ, ответственные в силу занимаемой должности за обеспечение соблюдения специальных правил, технологической дисциплины, специальных обязанностей [7].

Следовательно, в КоАП акцент в понимании того, кто является представителем власти, делается на том, что это лицо обладает распорядительными полномочиями в отношении лиц, не зависящих от него по службе.

Ученые-административисты не имеют единого мнения по данной проблеме. Отдельные авторы (например, Г.И. Петров) рассматривали понятие «представители власти» в широком смысле: эти лица наделены властными полномочиями как внутри своего

аппарата, так и вне данного органа по отношению к субъектам, не подчинённым им по службе [8].

В.И. Новоселов и Ю.Н. Стариков считают, что полномочия представителя власти носят исключительно публичный характер, т.е. касаются граждан, не связанных с представителями власти служебными отношениями [9].

Мы поддерживаем мнение В.И. Новоселова и А.Ю. Якимова, определяющие субъектов административной ответственности и подчёркивали, что «очевиден тот факт, что имеются здесь в виду не должностные лица как таковые, а представители власти» [9, 11].

Под должностным лицом в КоАП РФ понимается лицо, постоянно, временно или в соответствии со специальными полномочиями осуществляющее функции представителя власти, то есть наделенное в установленном законом порядке распорядительными полномочиями в отношении лиц, не находящихся в служебной зависимости от него, а равно лицо, выполняющее организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных организациях, а также в Вооруженных Силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации.

Нормы Особенной части КоАП РФ построены таким образом, что в отдельных случаях в диспозиции или в санкции тех или иных статей указываются конкретные должностные лица» выступающие в качестве субъектов административной ответственности. Так, например, в диспозиции ст. 5.29 «Непредставление информации, необходимой для проведения коллективных переговоров и осуществления контроля за соблюдением коллективного договора, соглашения» КоАП РФ в качестве субъекта правонарушения напрямую указывается работодатель, в диспозиции ст. 5.36 «нарушение порядка или сроков предоставления сведений о несовершеннолетних, нуждающихся в передаче на воспитание в семью либо в учреждение для детей-сирот или для детей, оставшихся без попечения родителей» – руководитель учреждения, в котором находятся дети, в ст. 8.16 «Невыполнение правил ведения судовых документов» – капитан судна [12].

Субъектом ответственности за нарушение законодательства о выборах и референдумах могут быть специальные субъекты – должностные лица государственных и муниципальных органов, средств массовой информации, кредитных организаций – банков, председатель или члены избирательных комиссий (комиссий по проведению референдума), кандидаты, зарегистрированные кандидаты, лица, являющиеся кандидатом, доверенные лица, уполномоченные представители кандидатов избирательных объединений, их блоков и др. Таким образом, среди названных лиц могут быть как непосредственно участвующие в избирательном процессе (процесс подготовки и проведения референдума) так и лица, имеющие косвенное, опосредованное отношение к нему [13].

Субъектами административной ответственности за нарушения таможенного режима являются должностные лица – таможенные брокеры (представители), декларанты, в том числе при декларировании товаров таможенным брокером [14], либо лицо, которому передано право пользования таможенным режимом и которое взяло на себя обязательства по его соблюдению [15].

Субъектами административной ответственности могут быть должностные лица, наделенные контрольно-надзорными полномочиями.

Контрольно-надзорными полномочиями обладают органы исполнительной власти или должностные лица, действующие от имени и по поручению такого органа.

Административная ответственность в контрольно-надзорной сфере представляет собой особую разновидность юридической ответственности. Характерные ее особенности заключаются в следующем:

1) она налагается за правонарушения, не представляющие высокой степени опасности;

2) она является следствием противоправного действия либо органа государственной власти (юридического лица – коллективного субъекта контрольно-надзорной деятельности), либо должностного лица (индивидуального субъекта контрольно-надзорной деятельности);

3) она наступает в сфере государственных интересов [16].

В КоАП РФ установлены семь следующих составов в отношении этих субъектов:

- ст. 5.39. Отказ в предоставлении гражданину информации;
- ст. 9.4. Нарушение требований нормативных документов в области строительства;
- ст. 9.5. Нарушение установленного порядка строительства объектов, приемки, ввода их в эксплуатацию;
- ст. 13.14. Разглашение информации с ограниченным доступом;
- ст. 17.9. Заведомо ложные показания свидетеля, пояснение специалиста, заключения эксперта или заведомо неправильный период;
- ст. 19.19. Нарушение обязательных требований государственных стандартов правил обязательной сертификации, нарушение требований нормативных актов по обеспечению единства измерений;
- ст. 19.26. Заведомо ложное заключение эксперта.

Субъектами этих правонарушений могут являться должностные лица госстройнадзора, исполнительной власти субъекта РФ, контролеры, эксперты [17].

За совершение административных правонарушений в области контрольно-надзорной деятельности Федеральных служб и агентств из исчерпывающего перечня административных наказаний для должностных лиц, установленных за рассмотренные виды правонарушений, в КоАП РФ предусматривается только один вид наказания: административный штраф.

Некоторые составы административных правонарушений характеризуются умышленной формой вины – прямым умыслом. Мотивация таких правонарушений зачастую связано с коррумпированностью должностного лица – контролера, эксперта. На наш взгляд, должна быть установлена административная ответственность за те коррупционные деяния государственных служащих, которые не подпадают под понятие уголовного преступления.

В КоАП РФ содержится исчерпывающий перечень видов административных наказаний. Из этого перечня к должностным лицам могут применяться:

- предупреждение;
- административный штраф;
- лишение специального права, предоставленного физическому лицу;
- дисквалификация;
- административное приостановление деятельности.

Законами субъектов Российской Федерации из всего закрепленного в Кодексе набора административных наказаний может быть предусмотрена возможность применения наказаний только в виде предупреждения и административного штрафа.

Лишение специального права применяется в отношении физических лиц. Законодатель не ограничивает круг физических лиц, на которых распространяется данное административное наказание, и не дает толкования термина «специальное право». Нам представляется, что этот вид наказания применим и в отношении коррумпированных должностных лиц, наделенных контрольно-надзорными полномочиями.

Административное наказание в виде дисквалификации (лишения права занимать руководящие должности), в соответствии со ст. 3.11 КоАП РФ и ст. 53 ГК РФ распространяется на определенный круг должностных лиц. На должностных лиц, наделенных контрольно-надзорными функциями, данная статья не распространяется.

Дисквалификация устанавливается и назначается только в качестве основного административного наказания, в то время как лишение права занимать определенные должности применяется в качестве как основного, так и дополнительного вида наказания.

Между тем дисквалификация характерна не только для правовой системы России. На протяжении более 100 лет она применяется в других странах (в частности, в Германии), и

опыт ее применения свидетельствует об эффективности данного средства государственного воздействия на субъектов экономической деятельности.

В целях повышения эффективности административной ответственности контрольно-надзорных органов власти, на наш взгляд, целесообразно дополнить п. 3 ст. 3.8 КоАП РФ положением о распространении действия указанной нормы на должностных лиц, осуществляющих контрольно-надзорную деятельность.

Административное приостановление деятельности также не распространяется на должностных лиц, наделенных контрольно-надзорными полномочиями. Однако для усиления ответственности органов контроля и должностных лиц этот вид наказания, по нашему мнению, должен распространяться и на указанных субъектов права [17].

В соответствии с п. 3 ст. 60 Градостроительного кодекса РФ в случае ненадлежащего осуществления государственного строительного надзора федеральным органом исполнительной власти или органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, уполномоченными на осуществление государственного строительного надзора, субсидиарную ответственность за причинение указанного вреда несут соответственно Российская Федерация и ее субъект.

Привлечение государственных органов исполнительной власти к административной ответственности противоречит целям административного наказания, поскольку в случае назначения имущественных санкций урон причиняется государственной казне или консолидированному федеральному бюджету.

Нам представляется, что если государственный орган исполнительной власти, в процессе реализации контрольно-надзорных полномочий совершает противоправное деяние, административную ответственность должен нести его руководитель, его должностное лицо.

В подзаконных актах – постановлениях Правительства, утверждающих Положения о порядке осуществления контрольно-надзорной деятельности, установлен правовой статус контрольно-надзорных органов. В них содержатся только нормы, наделяющие эти государственные органы контрольно-надзорными полномочиями, а административная ответственность за правонарушения в области контрольно-надзорной деятельности нормами в этих актах не установлена. Отсутствуют отсылочные нормы, регулирующие этот институт. Действие должностных лиц Федеральных служб, агентств согласно Положений могут быть обжалованы в судебном порядке. При этом подача жалоб и исковых заявлений не приостанавливает исполнения предписаний и требований, выданных Федеральными службами и агентствами.

Как справедливо отмечает Н.Г. Салищева, до сих пор не обеспечена в полной мере исполнение предписаний ст. 1.1 КоАП РФ, согласно которой этот Кодекс является единственным Федеральным законом, регулирующим административную ответственность на федеральном уровне [18].

В заключение необходимо отметить, что для повышения ответственности должностных лиц, наделенных контрольно-надзорными полномочиями, необходимо включать все материальные и процессуальные нормы, касающиеся административных правонарушений только в КоАП РФ, а тематические Федеральные законы и подзаконные акты должны содержать отсылочные нормы к КоАП РФ.

Необходимо рассмотреть вопросы административной ответственности за нарушение антимонопольных правил, так, согласно гл. 14 КоАП РФ, за их нарушения привлекаются индивидуальные предприниматели, должностные лица органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, руководители организаций и хозяйствующие субъекты, но к субъектам административной ответственности не относятся должностные лица федерального антимонопольного органа (территориального управления), которые ранее могли привлекаться к ответственности за распространение сведений, содержащих коммерческую тайну.

Сложность в теоретическом плане вызывает привлечение к административной ответственности некоторых субъектов. Например, действующее законодательство не предусматривает наложения административного наказания на коллегиальный орган исполнительной власти субъекта РФ, на орган местного самоуправления в случае совершения ими действий и принятия правовых актов, ограничивающих конкуренцию. В данном случае факт нарушения существует, а к административной ответственности привлечь нельзя из-за отсутствия правовых норм.

На наш взгляд, необходимо разграничить правовые критерии определения, в каких случаях привлекается к ответственности должностное лицо, в каких – юридическое лицо, а в каких возможно и необходимо одновременное привлечение к ответственности и должностного и юридического лица.

Нам представляется регламентировать это в следующем порядке:

- в случае невыполнения обязанности и требований, предъявляемых антимонопольным органом к должностному лицу, привлекать к ответственности только должностных лиц;

- в случае возложения обязанности на юридическое лицо и установления вины в действиях конкретного должностного лица – привлекать к ответственности одновременно и юридическое лицо, и виновное должностное лицо;

- если антимонопольным органом установлено невыполнение этим лицом его законных требований, но невозможно установить конкретных виновных лиц – привлекать к ответственности только юридическое лицо.

Таким образом, на основе рассмотрения актов административного законодательства можно выделить следующие черты, характеризующие правовой статус должностного лица:

- к должностным лицам относятся особые категории служащих государственных органов и служащих, работающих в иных государственных и негосударственных структурах, независимо от используемых ими организационно-правовых форм;

- имеет место процесс сближения правового положения государственных служащих со статусом должностных лиц;

- к рассматриваемой категории относятся государственные служащие, а также некоторые категории лиц, не являющихся государственными служащими, но занимающих государственные должности, в том числе наделенные властно-распорядительными полномочиями в отношении не подчиненных по службе лиц («представители власти»);

- должностные лица – это также служащие государственных организаций, наделенные правом издания индивидуальных правовых актов, распространяющихся на подчиненных и/или не подчиненных по службе лиц;

- статус должностного лица имеют служащие государственных органов, наделенные определенным объемом властных полномочий в отношении подчиненных по службе лиц, включая право на издание индивидуальных актов управления, а также имеющие право на использование официальных символов, реквизитов, характеризующих их формально-юридическое положение;

- к рассматриваемой категории относятся служащие государственных органов, наделенные специальным правом на поддержание официального взаимодействия с другими государственными организациями Российской Федерации;

- к должностным лицам в ряде случаев относятся служащие, несущие специально оговоренную в законодательстве ответственность за поведение других, подчиненных им по службе лиц.

Приведенный перечень, разумеется, не является исчерпывающим, особенно, если иметь в виду, что в отдельных нормативно-правовых актах содержится указание и на некоторые уникальные признаки, присущие конкретным категориям должностных лиц, о чем было сказано выше.

В то же время можно назвать системообразующую характеристику правового статуса должностного лица, вытекающую из анализа конституционных норм, — существование особых обязанностей и особой ответственности этой категории служащих перед гражданами (п. 2 ст. 24, п. 3 ст. 41, п. 2 ст. 46, ст. 53 Конституции РФ).

Подведя итог понятию должностного лица и его правового статуса, хотелось бы отметить, что внесение ясности в существо этого вопроса позволит активизировать правоприменительную деятельность контрольно-надзорных и правоохранительных органов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Носков, Б.П. Права физических, должностных, юридических лиц, привлекаемых к административной ответственности и механизм их защиты [Текст] / Б.П. Носков – Орел: ОрелГТУ; М.: Изд. Группа «Юрист», 2008. – 405с.
2. Хаманева, Н.Ю. Перспективы развития науки административного права [Текст] / Н.Ю. Хаманева // Административное и информационное право (состояние и перспективы развития): Сб. статей: ИГиП РАН. – М., 2003. – С. 3.
3. Воронков, А.В. Понятие должностного лица в административном праве [Текст] / А.В. Воронков // Правоведение. – 1999. – № 1. – С. 56.
4. Кычков, В.И. Теоретические основы правового статуса должностного лица таможенных органов [Текст] / В.И. Кычков // Правоведение. – 2001. – № 3. – С. 24.
5. Старилов, Ю.Н. Службное право: Учебник [Текст] / Ю.Н. Старилов – М., 1996. – С. 383-384.
6. Ноздрачев, А.Ф. Государственная служба: Учебник для подготовки государственных служащих [Текст] / А.Ф. Ноздрачев – М., 1999. – С. 195.
7. Кузьмичева, Г.А. Административная ответственность: Учебное пособие. Нормативные акты [Текст] / Г.А. Кузьмичева, Л.А. Калинина – М., 2000. – С. 4.
8. Петров, Г.И. Советское административное право [Текст] / Г.И. Петров – Л., 1960. – С.204.
9. Новоселов, В.И. Правовое положение граждан в Советском государственном управлении [Текст] / В.И. Новоселов – Саратов, 1976. – С.28.
10. Старилов, Ю.Н. Административное право: в 2 ч. Ч. 2. Книга первая. Субъекты. Органы управления. Государственная служба [Текст] / Ю.Н. Старилов – Воронеж, 2001. – С. 534-535.
11. Якимов, А.Ю. О должностных лицах и представителях власти как субъектах административной ответственности. [Текст] / А.Ю. Якимов – С.173.
12. Административное право: Учебник [Текст] / Под ред. Л.Л. Попова – М., 2002. – С. 55-57.
13. Маньшина, С.В. Административная ответственность за правонарушения, посягающие на права граждан. В сб.: Административное и информационное право. [Текст] / С.В. Маньшина – М.: Академический правовой университет, 2003. – С.185.
14. Письмо ФТС России от 30 июня 2005 г. №01-06/21925 «О направлении методических рекомендаций» [Текст].
15. Уразовская, О.А. Административная ответственность за нарушение таможенного режима [Текст] / О.А. Уразовская // Закон. – 2006. – №6. – С.43.
16. Агапов, А.Б. Административная ответственность: Учебник [Текст] / А.Б. Агапов – М., 2004. – С. 10.
17. Альхименко, В.В., Вершинин В.Р. Юридическая ответственность за правонарушения в сфере контроля и надзора за строительством. В сб.6 Законодательство об административных правонарушениях: проблемы теории и практики [Текст] / В.В. Альхименко, В.Р. Вершинин - М.: Труды института государства и права РАН. – 2006. – №4. – С.104.
18. Салищева, Н.Г. Проблемные вопросы КоАП РФ. В сб.: Административное и информационное право [Текст] / Н.Г. Салищева – М., 2003. – С.140-141.

Носков Борис Петрович

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Кандидат юридических наук, профессор кафедры «Административное и финансовое право»

Тел. (4862) 43-70-80

ВОРОБЬЕВ С.Д.

ПРАВО НА БЛАГОПРИЯТНУЮ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ В СИСТЕМЕ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРАВ И СВОБОД ГРАЖДАН

Статья посвящена конституционным проблемам правового регулирования права граждан на благоприятную окружающую среду с учетом отечественного и зарубежного опыта в данной сфере. Особое внимание в публикации обращается на сущность понятия «окружающая среда», рекомендуемого к использованию в теории, законодательстве и правоприменительной практике.

The paper is devoted to constitutional problems of legal control of human right for a favorable environment taking into account both national and foreign experience in this sphere. Particular attention in the paper is paid to the essence of the idea «environment» recommended for application in theory, legislation and law-enforcement practice.

Проблема охраны природных ресурсов как основы конституционного строя нашей страны органически взаимосвязана с вопросом о юридическом содержании конституционного права на благоприятную окружающую среду, его нормативном выражении в законодательстве, реализации в правоприменительной деятельности уполномоченных государственных органов. Немаловажное значение имеет и выявление системной взаимосвязи данного конституционного права с другими правами и свободами человека и гражданина, что в конечном итоге позволяет глубже познать сущность исследуемого субъективного конституционного права.

Конструкция статьи 42 Конституции Российской Федерации в буквальном смысле выглядит следующим образом: «Каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и возмещение ущерба, причиненного его здоровью и имуществу экологическим правонарушением».

Логико-правовой анализ диспозиции процитированной конституционно-правовой нормы позволяет сформулировать следующие выводы.

Во-первых, в качестве управомоченного субъекта выступает «каждый», то есть индивидуальное физическое лицо вне зависимости от наличия или отсутствия гражданства Российской Федерации или гражданства иностранного государства.

Во-вторых, это право позиционируется как индивидуальное, а не коллективное.

В-третьих, объектом правоотношения является благоприятная окружающая среда, а не только природная среда.

В-четвертых, общая норма сопровождается конкретизирующими диспозициями, включающими два правомочия: достоверной информированности о состоянии окружающей среды и возможности возмещения ущерба в случае экологического правонарушения. Подобная конкретизация не означает, что этими двумя правомочиями исчерпывается юридическое содержание права на благоприятную окружающую среду, однако конституционный законодатель посчитал нужным выделить именно их в качестве приоритетных или особенно значимых.

В-пятых, право на возмещение ущерба вследствие экологического правонарушения также конкретизируется по двум основаниям: вследствие причинения ущерба здоровью или имуществу.

Очевидно, конституционный законодатель вновь прибегает к вышеуказанному принципу, конкретизируя частные случаи и не опровергая общего правила. Однако буквальное толкование норм статьи 42 Конституции Российской Федерации вне их системной взаимосвязи с другими конституционными нормами и без учета места толкуемой

нормы в системе правового регулирования общественных отношений, может привести и к другим выводам.

Так, по мнению Н.М. Лавровой, статьей 42 Конституции Российской Федерации «закрепляется три самостоятельных правомочия: право на благоприятную среду; право на получение достоверной информации о ее состоянии; право на возмещение ущерба, причиненного здоровью или имуществу экологическим правонарушением» [1].

Иной точки зрения придерживается М.В. Морозова, которая склонна придавать содержанию конституционного права на благоприятную окружающую среду более широкое значение [2].

Последняя из приведенных позиций представляется предпочтительной, поскольку понимание права на благоприятную окружающую среду лишь в качестве правомочия, равнозначного праву на достоверную информацию и праву на возмещение ущерба, потребовало бы разработки в юридической науке конструкции нового субъективного права, более широкого по своему содержанию. Но это сделать весьма затруднительно вследствие широты самого понятия окружающей среды.

В теоретико-методологическом аспекте представляется важным, прежде всего, уяснение научного смысла таких близких, но не тождественных категорий, как «окружающая среда», «окружающая природная среда», «природные ресурсы». В научной литературе и в нормативных правовых источниках они нередко употребляются в близком смысловом значении, однако между ними имеются определенные различия.

Понятие окружающей среды может рассматриваться в широком и узком смыслах. Сравнительно узкое понимание окружающей среды как окружающей природной среды характерно, в частности, для работ О.С. Колбасова, Ю.С. Шемшученко.

Так, О.С. Колбасов высказал критическое отношение к включению в понятие окружающей среды не только природных объектов, но и «материальных атрибутов общества» [3].

По мнению Ю.С. Шемшученко, окружающая среда – это «целостная система взаимосвязанных предметов и явлений природы, естественных, искусственных и полусинтетических экосистем, окружающих человека и взаимодействующих с ним» [4].

Точки зрения этих ученых объединяет стремление к сближению или даже к отождествлению понятий окружающей и природной среды.

Иной позиции придерживается А.К. Голиченков, который включает в понятие окружающей среды не только природную составляющую, но и бытовую, производственную среду, то есть те среды, в которых проходит большая часть жизнедеятельности человека [5].

Аналогичным образом А.Ю. Винокуров разграничивает право на благоприятную окружающую среду и право на благоприятную природную среду, считая первое более широким понятием [6].

Кроме того, в современной юридической науке предпринимаются попытки синтезировать данные подходы. В этой связи представляется противоречивой позиция Е.Г. Деревянко, согласно которой, с одной стороны, разграничиваются понятия «природа», «окружающая среда», «окружающая природная среда», а с другой – отождествляются первые два понятия [7].

На наш взгляд, окружающая среда – это среда обитания и деятельности человечества, окружающий человека природный и созданный им материальный мир. Поэтому окружающая среда включает природную среду и искусственную (техногенную) среду, т.е. совокупность элементов среды, созданных из природных веществ трудом и сознательной волей человека и не имеющих аналогов в природе.

Общественное производство изменяет окружающую среду, воздействуя прямо или косвенно на все ее элементы. Это воздействие и его негативные последствия особенно усилились в эпоху современной научно-технической революции, когда масштабы человеческой деятельности, охватывающей почти всю географическую оболочку Земли, стали сравнимы с действием глобальных природных процессов.

Таким образом, в широком смысле в понятие «окружающая среда» могут быть включены и материальные, и духовные условия существования и развития общества. И лишь в узком смысле, при наличии специальных оговорок, под термином «окружающая среда» можно понимать только окружающую природную среду.

Единственная оговорка, которая здесь возможна, касается понятия «благоприятности» применительно к квалификации сущности рассматриваемого субъективного права. В различных конституциях зарубежных стран употребляются разнообразные квалифицирующие признаки высокого уровня окружающей среды, однако все они, в той или иной мере, отражают близкие конституционные ценности.

Термин «благоприятная» окружающая среда характерен, например, для статьи 35 Конституции Кыргызской Республики [8], однако статьей 46 Конституции Азербайджанской Республики гарантируется право «жить в условиях здоровой окружающей среды» [9]. Конституционных различий между благоприятной и здоровой окружающей средой, по всей видимости, не существует.

В подтверждение высказанных выше доводов можно привести также примеры из практики конституционного регулирования прав и свобод человека и гражданина в зарубежных странах. Так, в Конституции Республики Беларусь праву на благоприятную окружающую среду посвящена статья 46, а право на достоверную информацию о состоянии окружающей среды регулируется статьей 34, которая посвящена праву на информацию [10].

Особенно четко содержание права на благоприятную окружающую среду раскрывается в статье 37 Конституции Республики Молдова, исходя из анализа которой можно сделать вывод о том, что право на благоприятную окружающую среду включает в себя, во-первых, право на экологическую безопасность жизни и здоровья населения; во-вторых, право на безопасные продукты питания и предметы быта; в-третьих, право на достоверную информацию о состоянии окружающей среды (включая информацию о состоянии природной среды, условиях жизни и труда, качестве продуктов питания и предметов быта). Достоинства этого подхода заключаются в ясном и недвусмысленном разграничении понятий природной среды и окружающей среды на уровне конституции государства.

Примечательно, что в некоторых государствах в процессе регулирования конституционного статуса личности экологический блок позиционируется не в качестве права, а в качестве конституционной обязанности граждан. Например, согласно статье 38 Конституции Республики Казахстан граждане «обязаны сохранять природу и бережно относиться к природным богатствам» [11]; в соответствии со статьей 44 Конституции Республики Таджикистан «охрана природы – обязанность каждого» [12].

Вместе с тем, конституционный акцент в отношении экологических обязанностей вне конституционного закрепления права на благоприятную окружающую среду имеет ряд недостатков и заслуживает критического осмысления по следующим основаниям.

Прежде всего, право каждого на благоприятную окружающую среду не опровергает обязанности физических лиц заботиться об охране природы и общественного быта. Всякое конституционное право реализуется в правоотношениях, причем в конкретных правоотношениях (в отличие от абстрактных правоотношений) праву одного лица непременно ставится в корреспонденцию обязанность другого субъекта, включая физических лиц [13]. Праву каждого человека на благоприятную окружающую среду сопутствует его обязанность сохранять природу, окружающую среду и природные богатства, что закреплено в статье 58 Конституции Российской Федерации.

Однако приведенный аргумент недостаточен для обоснования выдвинутой позиции. Главный довод в пользу предлагаемого вывода заключается в том, что праву граждан на благоприятную окружающую среду корреспондирует в основном обязанность государства проводить активную политику, направленную на предотвращение угроз экологической безопасности, в том числе и со стороны граждан. Источником нарушения права на

благоприятную окружающую среду нередко является само государство, которое в лице своих органов не выполняет возложенные на него конституцией задачи.

Вместе с тем, двойное правовое регулирование прав и обязанностей в области экологических отношений, предпринятое в статьях 42 и 58 Конституции Российской Федерации, также является неоднозначным и не всегда характерно для конституционного регулирования прав и свобод человека и гражданина в зарубежных странах. По сути, правовые последствия действия норм статей 42 и 58 Конституции Российской Федерации идентичны, поскольку употребляемое в статье 58 для обозначения субъекта слово «каждый» относится не только к физическим лицам, но и к организациям, а также к Российской Федерации, субъектам Федерации, муниципальным образованиям, органам государственной власти и органам местного самоуправления.

О нарушении принципа нормативной экономии свидетельствуют и более конкретные фразеологические обороты, используемые в статьях 42 и 58 Конституции Российской Федерации. Каждый имеет право на благоприятную окружающую среду и обязан заботиться о сохранении этой среды. Именно эту мысль преследует конституционный законодатель одновременно в статьях 42 и 58 Основного закона государства. Однако в силу буквального смысла анализируемых норм обязанность каждого направлена не на сохранение окружающей среды, а на сохранение природы и окружающей среды, а также на бережное отношение к природным богатствам. Но природа является частью окружающей среды, а бережное отношение к природным богатствам не исключает обязанности каждого бережно относиться к элементам искусственной среды (жилые строения, промышленные предприятия, каналы, водохранилища и другие аналогичные объекты).

Конституционное право на благоприятную окружающую среду находится в логической взаимосвязи с другими конституционными правами и свободами человека и гражданина. Опровергая распространенное мнение о том, что конституционные права в области экологии закреплены только в одной статье 42 Конституции Российской Федерации, И.С. Назарова совершенно верно подчеркивает, что «Основной закон Российского государства устанавливает целый ряд прав и свобод, которые дополняют указанные права человека». В их числе, по мнению цитируемого автора, находятся право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены; право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом; право граждан, их объединений иметь в частной собственности землю [14].

Присоединяясь к указанной точке зрения, необходимо подчеркнуть, что взаимосвязь конституционного права на благоприятную окружающую среду с иными правами и свободами человека и гражданина является более широкой и охватывает многие другие элементы конституционного статуса личности. Прежде всего, это касается конституционных прав на жизнь, безопасность и охрану здоровья.

Право на жизнь, право на охрану здоровья и право на благоприятную окружающую среду до такой степени тесно связаны друг с другом, что возникает необходимость разграничения их сфер конституционного действия. Общественный вред неблагоприятной окружающей среды заключается, прежде всего, в ущербе жизни, здоровью и безопасности людей. Конечно, конституционное требование благоприятной окружающей среды несет в себе еще и некий эстетический смысл, однако юридическая наука и практика рассматривают экологическую опасность преимущественно в аспекте угроз для жизнедеятельности общества и составляющих это общество граждан. Причем в отличие от традиционных угроз жизни, здоровью и безопасности людей, экологические проблемы связаны не только с современным состоянием общества, но и с перспективами его развития.

Видя эту проблему, С.А. Авакьян справедливо отмечает, что в основе права на благоприятную окружающую среду лежит государственная политика, заключающаяся в заботе государства об окружающей среде, мерах по обеспечению экологически чистых производств, предотвращении загрязнений воздуха, воды, почв; установлении нормативов предельно допустимого вредного воздействия на окружающую среду; ликвидации

последствий аварий и экологических катастроф; создании государственных экологических фондов, аккумулирующих средства на охрану природы. В соответствии с данным правом граждане могут: требовать соблюдения экологического законодательства, предоставления соответствующей достоверной информации, создавать в данной сфере общественные объединения, проявлять гражданские инициативы, ставить вопрос о привлечении виновных к ответственности, а также требовать компенсации за ущерб, причиненный их здоровью и имуществу в результате экологических факторов. При этом, как подчеркивает С.А. Авакьян, должны учитываться все неблагоприятные последствия, включая меру утраты трудоспособности, затраты на лечение, вынужденную смену профессии и образа жизни, места жительства, различные медицинские патологии, ставшие прямым последствием катастроф [15].

ЛИТЕРАТУРА

1. Научно-практический комментарий к Конституции Российской Федерации / Отв. ред. В.В.Лазарев [Текст] – М.: Спарк, 2001. – С. 208.
2. Морозова, М.В. Конституционно-правовые гарантии права человека и гражданина на благоприятную окружающую среду в современной России. Автореф... канд. юрид. наук. [Текст] / М.В. Морозова – Саратов, 2007. – С. 10.
3. Международно-правовая охрана окружающей среды [Текст] – М., 1982. – С. 13.
4. Шемшученко, Ю.С. Человек и его право на безопасную (здоровую) окружающую среду [Текст] / Ю.С. Шемшученко // Государство и право. – 1993. – № 10. – С. 123.
5. Голиченков, А.К. Новый земельный кодекс РФ: история, отличительные черты, значение [Текст] / А.К. Голиченков // Экологическое право. – 2003. – № 1. – С. 25-32.
6. Винокуров, А.Ю. Право граждан России на благоприятную окружающую среду [Текст] / А.Ю. Винокуров // Россия, Конституция, достойная жизнь. М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2006. – С. 140.
7. Деревянко, Е.Г. О терминах в экологическом праве [Текст] / Е.Г. Деревянко // Проблемы совершенствования экологического законодательства / Под общ. ред. Э.С.Навасардовой. – Ставрополь: Сервис-школа, 2006. – С. 14–15.
8. Конституция Кыргызской Республики [Текст] // Новые конституции стран СНГ и Балтии. М.: Манускрипт, Юрайт, 1998. – С. 280.
9. Конституция Азербайджанской Республики [Текст] // Новые конституции стран СНГ и Балтии. М.: Манускрипт, Юрайт, 1998. – С. 65.
10. Конституция Республики Беларусь [Текст] // Новые конституции стран СНГ и Балтии. М.: Манускрипт, Юрайт, 1998. – С. 141, 144.
11. Конституция Республики Казахстан [Текст] // Новые конституции стран СНГ и Балтии. М.: Манускрипт, Юрайт, 1998. – С. 236.
12. Конституция Республики Таджикистан [Текст] // Новые конституции стран СНГ и Балтии. М.: Манускрипт, Юрайт, 1998. – С. 408.
13. Астафичев, П.А. Основы конституционного права Российской Федерации [Текст] / П.А. Астафичев. – Орел: Издательство ОРАГС, 2001. – С. 16.
14. Назарова, И.С. Экологические права личности: конституционно-правовое преломление [Текст] / И.С. Назарова // Конституционное и муниципальное право. – 2007. – № 9. – С. 10.
15. Конституционное право. Энциклопедический словарь / Отв. ред. С.А.Авакьян [Текст]. – М.: Издательство НОРМА, 2001. – С. 446–447.

Воробьев Сергей Дмитриевич

Прокурор Орловской области, государственный советник юстиции 3 класса

УДК 316.485.2

КУЗИНА С.А.

**УПРАВЛЕНИЕ СТАТУСНЫМИ БАРЬЕРАМИ.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ**

Статья посвящена рассмотрению статусных барьеров, с которыми мы встречаемся в нашей жизни. В западной социологии феномен статусных барьеров объясняется как процесс дифференциации людей в трудовой деятельности. В российской социологии проблема статусных барьеров недостаточно изучена, автор описывает данный феномен применительно к российским условиям.

The paper is about social status walls, which occur everywhere in our life. In the western society the phenomenon of status walls was explained as a process of people differentiation in labour. In Russian sociology the problem is not studied yet that is why the author describes this phenomenon under Russian conditions.

В социологической науке статусные барьеры, как правило, рассматриваются в рамках социальной конфликтологии как причина возникновения социальных, профессиональных, межэтнических и других конфликтов, одновременно феномен является предметом исследования и в теории социальной стратификации.

Статусные барьеры отражают препятствия для осуществления мобильности представителями различных слоев общества. Барьеры представляют собой преграды, которые возникают при переходе индивида из одной группы в другую, что предполагает иной социальный статус. Статусные барьеры подтверждают существующее в каждом обществе социальное неравенство. Факт его наличия означает, что люди имеют неравный доступ к ресурсам и благам, позиционирование индивидов и групп зависит от материального положения, объема власти и влияния на принятие решений. Таким образом, статусные барьеры представляют собой механизм социальной стратификации общества. Под социальной стратификацией понимается наличие в обществе множества социальных образований, представители которых различаются между собой неравным объемом власти и материального благосостояния, прав и обязанностей, привилегий и престижа.

В западной социологии господствует мнение, что социальная стратификация возникает из естественной потребности общества в стимулировании производственной деятельности человека и трудового коллектива. Общество, мотивируя трудовую деятельность с помощью соответствующих систем наград и поощрений, учитывая способность индивидов выполнять ту или иную трудовую функцию, позволяет субъекту трудовых отношений достичь определенного положения. Таким образом, происходит дифференциация субъектов трудовой деятельности и последующее формирование социальных страт.

Представления о социальной стратификации связаны с различными подходами к изучению структуры общества. Так, в рамках структурно-функционального подхода (К. Маркс, Э. Дюркгейм и Т. Парсонс) обращается внимание на то, что социальная структура, все социальные связи и отношения – будь то отношения между общностями, взаимодействие между социальными группами и конкретными людьми – размещены в системах разного ранга.

Тот факт, что в становлении современной теории стратификации немаловажную роль сыграли американские ученые (К. Дэвис, У. Мур), нельзя считать случайным. Именно в американском обществе в XX в. ярче всего проявились стратификационные механизмы, нивелирующие классовые различия: ранжирование социального вознаграждения, личностные преимущества, оценка особых способностей человека к выполнению определенного вида работы [4].

Идеи У. Мура, К. Дэвиса развил французский социолог А. Турен, который считает основой социальной стратификации отношение групп людей и индивидов к информации. Стратификационный уровень и принадлежность к более высокой страте определяется доступом или отсутствием доступа к информации. Сформированную по принципу доступности к информации группу А. Турен и определяет в качестве социальной страты. Данная стратификационная методология, адаптированная американскими учеными - социологами к современному социуму, оказалась особенно востребованной в управлении.

Представитель номиналистического направления социологии (М. Вебер) видел в стратификации возможность изменения индивидом своего профессионального статуса как движения вниз-вверх по социальной вертикали и профессиональной горизонтали внутри индустриального общества [1].

Ряд представителей конфликтологических теорий (Р. Дарендорф, Р. Коллинз) объясняют общественное развитие с помощью процесса стратификации. Методологическую основу подхода к исследованию стратификации западногерманским социологом Р. Дарендорфом составляет представление о том, что в ее основе находится конфликт по поводу власти. По его мнению, конфликт наиболее точно характеризует отношение различных субъектов общества к власти и, в ходе конфликта вычленяется «авторитет», который не только фиксирует диспозицию сторон, но и разграничивает принадлежность сторон к различным стратам.

Таким образом, теория социальной стратификации базируется на понятии «страта» (от лат. *stratum* – слой). Страта – это группа людей, объединенная каким-либо признаком (профессиональным, социального происхождения и т.д.) [6]. По определению американского социолога Кингсли Дэвиса, страта – это социальная группа, реальная эмпирически фиксируемая общность, объединяющая людей по общим признакам. Страта – это множество людей, которые в данном обществе находятся в одинаковой ситуации [4]. Основанием для выделения социальной страты служит не любой признак, а лишь статусный, то есть тот, который объективно приобретает в данном обществе ранговый характер: «выше – ниже», «лучше – хуже», «престижно – не престижно». Социальная стратификация представляет собой ранговое расслоение: когда высшие или верхние слои, которых значительно меньше по количественному составу чем членов общества, находятся в более привилегированном положении, чем низшие слои.

Выдвигая постулат неравных доходов, социальных возможностей и престижа, находящихся в основе социального расслоения, сторонники теории стратификации опираются на непосредственные наблюдения и анализ исторического материала. Социальная среда во все исторические эпохи оказывалась определенным образом организованной, т.е. одни люди и группы выступают в качестве лидеров, другие – исполнителей; в ней есть более, а есть менее уважаемые члены сообщества. В зависимости от статуса в обществе распределяются привилегии и награды, права и обязанности. Без такой шкалы – иерархии отношений, невозможно эффективное взаимодействие, нерезультативен любой вид деятельности. Указанные закономерности отражают всеобщность стратификации и позволяют фиксировать факторы и основания, на которых базируется социальное неравенство, происходит расслоение общества, выстраиваются социальные связи, т.е. общество организуется в соответствии с иерархией статусов, ролей, норм и моделей управления. Стратифицированный характер взаимодействия людей позволяет поддерживать социум в упорядоченном состоянии и, тем самым, сохранять его целостность и границы. Социальная организация всего общества может быть представлена в виде сложной,

взаимосвязанной системы социальных статусов, по которой в течение жизни передвигается индивид.

Проблема статусных барьеров в российской науке является мало изученной (Комаров М.С., 1992; Белановский С.А., 1992; Радаев В.В., Шкаратан О.И., 1996; Горшков М.К., 2000; Голенкова З.Т., Игитхьян Е.Д., 2004). Вместе с тем, эффективное управление предполагает преодоление различного рода барьеров: профессиональных, информационных, коммуникативных и исследование алгоритма статусной мобильности групп и индивидов особенно важно для современного общества.

Для процесса управления эта проблема актуализируется в связи с соотношением должностных и достигнутых, приписанных и профессиональных статусов. Актуальность темы заключается еще и в том, что у каждого человека существует свой собственный определенный набор статусов, которого, в таком же сочетании, нет ни у кого другого. Таким образом, статус выделяет личность среди других людей, характеризуя ее собственные неповторимые свойства и качества. Социальный статус воспринимается обществом как интегративный (связанный с социальными ролями, ответственными за обеспечение интересов социальной общности как целого) или реляционный (определяющий ролевую структуру общества в системе отношений) показатель социального взаимодействия [7].

Рассмотрим социальный статус как основу стратификации для объяснения причин возникновения барьеров в профессиональной деятельности. Статусные барьеры возникают подобно социальным и представляют собой социальные, культурные элементы, ограничивающие профессиональную мобильность. Преодоление статусных барьеров в поле профессионального взаимодействия особенно важно для эффективного управления. Статусные барьеры приводят к конфликтам, неполному информированию, полное же отсутствие статусных барьеров – к снижению мотивации деятельности. Отметим, что преодоление статусных барьеров в процессе профессиональной деятельности открывает перспективу минимизации конфликтов, обуславливая успешность карьерной мобильности.

В отечественной науке П.А. Сорокин систематизировал целый ряд понятий, которые затем приобрели ключевую роль в теории стратификации, («одномерная» и «многомерная стратификация», «мобильность»). Согласно определению П. Сорокина, «под социальной мобильностью понимается любой переход индивида... от одной социальной позиции к другой» [10]. Понятие социальной мобильности означает перемещение индивидов между различными позициями в иерархии социальной стратификации и связано с изменением статуса.

Для практики управления, пожалуй, самым важным становится вопрос о повышении специалистом своего профессионального статуса и о преодолении статусных барьеров. В любом обществе, отмечает П.А. Сорокин, существуют определенные каналы социальной мобильности, т.е. пути, следуя которым, любой индивид может изменить свой социальный статус. Таких каналов несколько:

- 1) образование;
- 2) армия, или участие в военных действиях;
- 3) фаворитизм – близость к тем, кто имеет власть и влияние;
- 4) экономическая деятельность;
- 5) удачный брак, т.е. брак с представителем более высокого социального класса [10].

К традиционным каналам добавим также, характерное для современного демократического общества, участие в политических движениях и партиях. Надо отметить, что в качестве таких каналов могут выступать фактически все социальные институты, а также работа в разного рода бюрократических организациях, структуре которых присуща четкая иерархия уровней, восхождение по которым означает переход в более высокий статус. Такие каналы социальной мобильности, как фаворитизм и удачный брак имеют порой гораздо большее значение, чем уровень образования и квалификации. Чтобы этого избежать или снизить влияние подобных факторов, необходима высокая профессиональная мотивация, обеспечивающая преодоление статусных барьеров.

Таким образом, теоретически обоснованное и логически четкое определение дефиниции «статусный барьер» приобретает важное значение для социологии управления. На основе представленных теоретических источников по данной проблеме, сформулируем собственное определение статусного барьера. Статусный барьер – это социальный субстракт, который субъект социальной мобильности не имеет возможности преодолеть с целью изменения прав и обязанностей, привилегий и престижа, собственной роли и объема власти и материального благосостояния в структуре социальной иерархии. Статусный барьер воспринимается в обществе как рассогласование между социальной ролью индивида и его общественной оценкой в определенном социальном окружении, которое фиксируется в процессе социального взаимодействия.

В обществе наряду с социальными фильтрами, ограничивающими мобильность, существуют и «обходные пути» для преодоления статусных барьеров и осуществления социальной мобильности. Это обусловлено тем, что в социальной структуре общества легальные каналы мобильности доступны не всем и не в одинаковой мере, социальные же фильтры не создают равных возможностей для преодоления барьеров на основе равных критериев для различных представителей статусных групп.

Нам еще предстоит выявить причины возникновения статусных барьеров и способы их преодоления. Пока же мы можем сказать о тех причинах, которые лежат на поверхности. Более высокий статус предполагает более высокий уровень образования, гораздо больший объем власти, престижность и большее материальное вознаграждение. Можно рассматривать статусные барьеры не только в процессе профессионального взаимодействия, но и с позиций межличностных отношений. Предстоит разработать систему методов оценки и диагностику статусных барьеров, которая была бы основой для расчета уровня эффективности профессионального взаимодействия.

Сочетание многих статусов у конкретного субъекта в процессе профессиональной деятельности позволяет субъекту принимать решения и действовать адекватно ситуации. Знание механизмов преодоления статусных барьеров способствует эффективной работе не только отдельного человека, коллектива, но всех социальных институтов общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения [Текст] / М. Вебер М., 1990.
2. Горшков, М.К. Некоторые методологические аспекты анализа среднего класса в России [Текст] / М.К. Горшков // Социс. – 2000. – №3. – С. 4–12.
3. Голенкова, З.Т. Поли и монозаятые в российском обществе: социально-структурный анализ [Текст] / З.Т. Голенкова, Е.Д. Игитханян // Социс. – 2004. – №1. – С. 43–52.
4. Дэвис, К. Некоторые принципы стратификации / Кравченко А.И. и др. Социология. Хрестоматия. [Текст] / К. Дэвис, У. Мур – Екатеринбург, 1998. - С. 246-254.
5. Комаров, М.С. Социальная стратификация и социальная структура [Текст] / М.С. Комаров // Социологические исследования. – 1992. – № 7.
6. Кравченко, С.А. Социологический энциклопедический англо-русский словарь [Текст] / С.А. Кравченко – М.: Руссо, 2002. – С. 469.
7. Осипов, Г.В. Российская социология в XXI веке [Текст] / Г.В. Осипов – М., 2003. – С. 53-55.
8. Парсонс, Т. О структуре социального действия [Текст] / Т. Парсонс – М, 2002. – 876с.
9. Радаев, В.В. Социальная стратификация [Текст] / В.В. Радаев, О.И. Шкаратан – М., 1996. - 294с.
10. Сорокин, П.А. Человек. Цивилизация. Общество [Текст] / П.А. Сорокин – М., 1992. - 573с.
11. Социальная стратификация [Текст] / Ред. С. А. Белановский – М., 1992. Вып. I– III.

Кузина Светлана Александровна

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, г. Брянск

Аспирант

Тел. 8-909-244-41-99

E-mail: light19ly@yandex.ru

НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ФИНАНСОВОЙ НЕОБЕСПЕЧЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

В статье предложены нечетко-множественные модели анализа и управления риском финансовой необеспеченности территориальной программы обязательного медицинского страхования. Управление риском основано на принципе разделения стартового и финального уровня риска. В рамках модели анализа риска на основе прогнозных величин спроса застрахованного населения на медицинские услуги, заложенные в территориальной программе, и их предложения определяется возможный дефицит финансирования и оценивается стартовый уровень риска. Модель управления риском позволяет определить объем добровольных страховых соплатежей населения с целью снижения уровня риска до приемлемого финального.

The paper represents fuzzy models for analysis and risk management of insolvency of a territorial program for obligatory medical insurance. The risk management is based on the principle of differentiation of initial and final risk levels. Within risk analysis model on the basis of predication values of insured population demand for medical services put in the territorial program and their supply a possible financing is defined and a starting risk level is estimated. The model of risk management allows definition of the amount of voluntary insurance co-payments of the population with the purpose of risk level reduction to acceptable financial one.

Внедрение в РФ принципов страховой медицины происходило в условиях экономического спада, поэтому средства системы обязательного медицинского страхования (ОМС) на практике явились не дополнением, а фактически замещением бюджетного финансирования. В настоящее время в ряде субъектов РФ, по-прежнему, имеет место финансовая необеспеченность территориальных программ ОМС, поэтому спрос застрахованного населения на медицинские услуги в регионе, как правило, превышает предложение соответствующих страховых услуг [4, 7].

В работе предложена нечетко-множественная модель управления риском финансовой необеспеченности территориальных программ ОМС.

Под риском финансовой необеспеченности территориальной программы ОМС будем понимать возможность невыполнения государственных обязательств в обеспечении населения необходимой медицинской помощью в объеме страховых услуг, заложенных в территориальной программе.

Другими словами, риск финансовой необеспеченности территориальной программы ОМС сопряжен с возможностью превышения в отчетном страховом периоде фактических объемов оказания медицинских услуг застрахованному населению над запланированными объемами.

Расхождение между плановыми и реальными показателями может быть обусловлено различными причинами или факторами риска финансовой необеспеченности. Следует отметить, что под факторами риска понимают причины случайного характера, вследствие которых реальные значения могут отклоняться от запланированных значений некоторого показателя [1].

На наш взгляд, факторы риска финансовой необеспеченности можно подразделить на внешние и внутренние. Под внутренними факторами риска будем понимать некоторые объективные причины, не зависящие от управляющих воздействий территориального фонда ОМС (ТФОМС) на финансирование территориальной программы. Внутренние факторы риска, наоборот, возникают в ходе деятельности ТФОМС. Внешние и внутренние факторы, как правило, называют соответственно объективными и субъективными факторами риска [1].

К внешним факторам риска отнесем:

1) увеличение спроса застрахованного населения на медицинские услуги вследствие влияния факторов случайной стихийной природы (например, массовое распространение инфекционных заболеваний);

2) недостаточный фактический объем финансирования территориальной программы за счет непланового снижения доходов ТФОМС в текущем страховом периоде (например, за счет сокращения отдельных статей доходов: уменьшения объемов отчислений работодателей, уменьшения отчислений из бюджета).

Среди внутренних факторов риска финансовой необеспеченности территориальных программ можно выделить следующие:

1) неправильная и необоснованная оценка потребности застрахованного населения на медицинские услуги территориальным фондом ОМС (например, оценка потребности, основанная лишь на статистической информации о предыдущих затратах на лечение);

2) разработка территориальной программы ОМС сознательно по заниженным нормативам финансирования с учетом имеющихся ресурсов.

Внешние факторы носят стихийный случайный характер и достаточно сложно поддаются управляющим воздействиям. При этом можно отметить, что добиться снижения интенсивности проявления внешних факторов риска финансовой необеспеченности можно за счет создания резервных фондов и подачи заявок на предоставление субсидий Федеральным фондом ОМС. В рамках проводимого исследования влияние внешних факторов на риск финансовой необеспеченности не рассматривается в виду того, что в задаче управления риском финансовой необеспеченности территориальных программ наибольший интерес представляет анализ внутренних факторов риска, на которые можно воздействовать с целью снижения уровня риска.

Задача управления уровнем риска финансовой необеспеченности территориальных программ по аналогии с управлением хозяйственным риском [1] распадается на две подзадачи:

1) оценка уровня риска финансовой необеспеченности;

2) разработка мероприятий по снижению уровня риска, то есть собственно само управление риском.

Задача оценки уровня риска сводится к анализу внутренних факторов риска финансовой необеспеченности территориальных программ, к определению возможного дефицита финансирования, как следствия проявления внутренних факторов риска, и оценке показателей уровня риска. Управление уровнем риска включает в себя разработку и реализацию экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение исходного уровня риска финансовой необеспеченности.

В качестве системы управляющих воздействий по снижению уровня риска (за счет снижения интенсивностей проявления внутренних факторов риска) автором предложена подсистема дополнительных добровольных соплатежей застрахованного населения [5].

Управление риском финансовой необеспеченности основано на принципе разделения стартового и финального рисков [1]. Стартовый риск связан с разработкой и утверждением конкретной территориальной программы ОМС. Финальный риск состоит в возможном несоответствии утвержденной стоимости программы реальной потребности населения субъекта РФ в страховых услугах, заложенных в территориальной программе.

Основной задачей анализа риска финансовой необеспеченности является оценка абсолютного дефицита финансирования программы. Абсолютный дефицит финансирования представляет собой разность между потребностью населения на медицинские услуги и планируемыми расходами ТФОМС на софинансирование территориальной программы в будущем периоде страхования.

В работах [3, 6] автором предложена нечетко-множественная модель оценки реальной потребности населения в страховых услугах.

В основе модели потребности населения субъекта РФ в страховых услугах лежит иерархическая структура подушевого территориального норматива финансирования, определяемая половозрастной структурой застрахованного населения, экологическими, социально-экономическими особенностями развития региона.

В работе [5] приведена прогнозная адаптивная модель расходов, позволяющая определить стоимость утвержденной территориальной программы ОМС в будущем периоде страхования в виде нечеткого треугольного числа.

Тогда на основе вышеизложенного можно заключить, что оценка стартового уровня риска финансовой необеспеченности сводится к анализу соотношения нечетких чисел стоимости потребности застрахованного населения в медицинских услугах и стоимости утвержденной территориальной программы.

Теоретически возможно любое расположение нечетких чисел стоимости спроса на медицинские страховые услуги и планируемых расходов на финансирование территориальной программы ОМС в будущем периоде страхования.

На рисунке 1 представлены возможные варианты расположения нечетких чисел, при этом для определенности принято, что левый и правый коэффициенты нечеткости чисел совпадают.

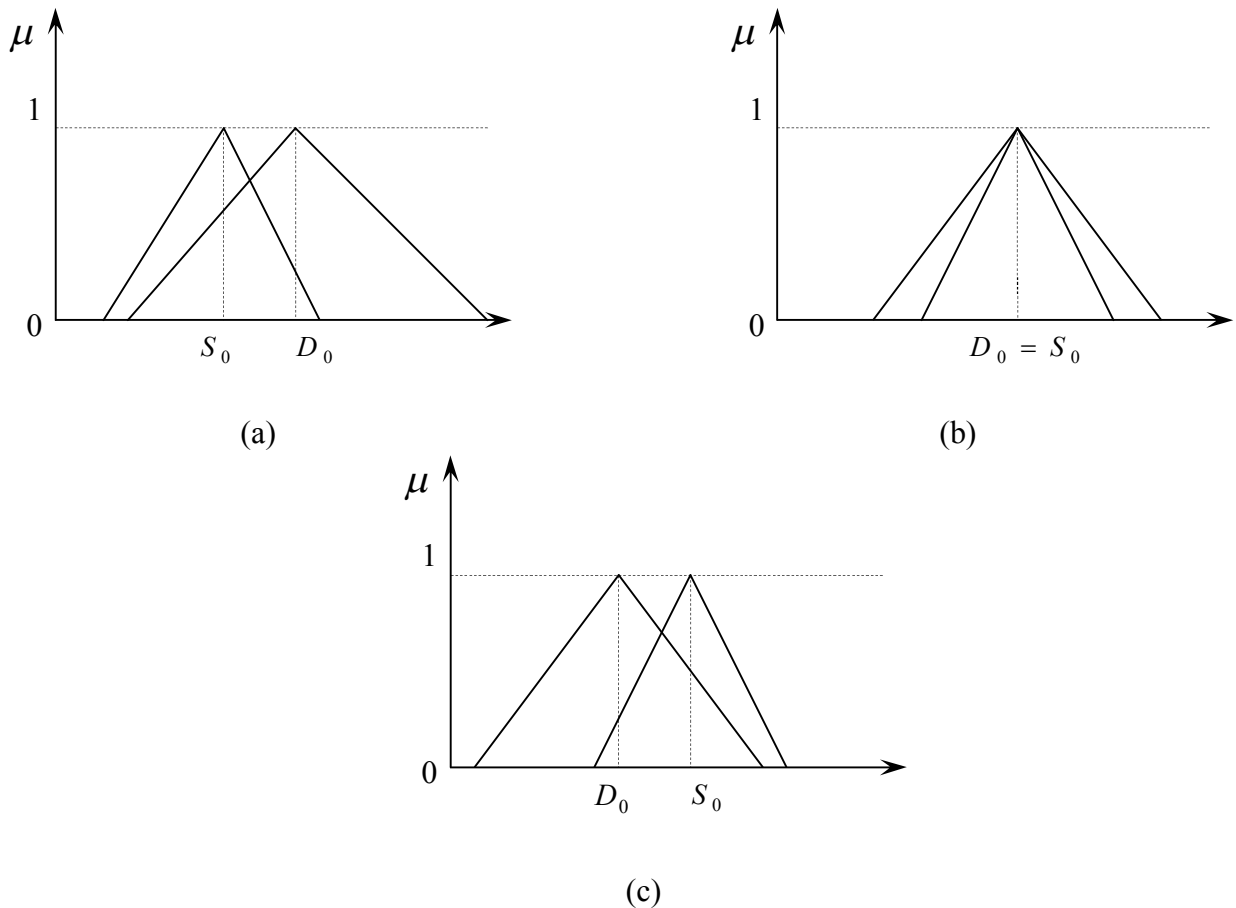


Рисунок 1 – Соотношение нечетких чисел спроса и предложения

(a) Спрос на медицинские услуги превышает предложение; (b) Спрос на медицинские услуги равен предложению; (c) Предложение медицинских услуг превышает спрос

Поскольку в ряде субъектов РФ имеет место финансовая необеспеченность территориальных программ ОМС, то на практике соотношение модальных значений и расположение нечетких чисел, скорее всего, примет вид, представленный на рисунке 1 (a).

Для оценки дефицита территориальной программы необходимо определить, насколько нечеткое число возможной стоимости спроса на страховые услуги D превосходит нечеткое число расходов на финансирование территориальной программы S .

Одним из наиболее распространенных методов сравнения нечетких чисел является метод сравнения соответствующих четких чисел, полученных в процессе дефазификации, в частности, дефазификации по методу центра тяжести или сравнение центроидов нечетких чисел [2].

Пусть $A = \langle A_0, a_1, a_2 \rangle$ - нечеткое треугольное число с модальным значением A_0 и левым, правым коэффициентами нечеткости a_1, a_2 .

Функция принадлежности нечеткого числа A задается в виде:

$$\mu(t) = \begin{cases} \frac{1}{a_1}(t - A_0 + a_1), & t \in [A_0 - a_1, A_0], \\ \frac{1}{a_2}(A_0 + a_2 - t), & t \in [A_0, A_0 + a_2]. \end{cases}$$

Тогда по определению дефазификация нечеткого числа A по методу центра тяжести дает действительное число $defuzz(A)$,

где

$$defuzz(A) = \frac{\int_{A_0 - a_1}^{A_0} \frac{1}{a_1}(t - A_0 + a_1)tdt + \int_{A_0}^{A_0 + a_2} \frac{1}{a_2}(A_0 + a_2 - t)tdt}{\int_{A_0 - a_1}^{A_0} \frac{1}{a_1}(t - A_0 + a_1)dt + \int_{A_0}^{A_0 + a_2} \frac{1}{a_2}(A_0 + a_2 - t)dt}.$$

Можно показать, что четкое число $defuzz(A)$, полученное в результате дефазификации нечеткого числа A по методу центра тяжести, определяется в виде:

$$defuzz(A) = A_0 + \frac{a_2 - a_1}{3}, \quad (1)$$

Будем считать, что $D > S$, если $defuzz(D) > defuzz(S)$.

Если для конкретного субъекта РФ установлено, что $D > S$, то деятельность территориального фонда ОМС сопряжена с риском финансовой необеспеченности.

В этом случае необходимо оценить стартовый уровень риска финансовой необеспеченности, если он окажется достаточно высоким, то необходимо провести антирисковые мероприятия, целью которых явится привлечение дополнительных финансовых средств, в частности дополнительных страховых соплатежей, позволяющие снизить уровень риска.

Под уровнем финансовой необеспеченности будем понимать некоторую субъективную характеристику, отражающую величину дефицита реальной стоимости территориальной программы ОМС по отношению к утвержденной стоимости.

В качестве возможного относительного дефицита финансирования территориальной программы в общем объеме финансирования можно рассматривать нечеткое число $\frac{D - S}{D}$,

где нечеткое число $D - S$, очевидно, характеризует абсолютный дефицит финансирования.

Тогда количественной оценкой уровня риска может служить показатель (коэффициент) риска k , определяемый из условия:

$$k = defuzz\left(\frac{D - S}{D}\right), \quad (2)$$

где $defuzz\left(\frac{D-S}{D}\right)$ – центроид нечеткого числа $\frac{D-S}{D}$.

Получаемая на практике величина k , таким образом, представляет собой стартовый уровень риска.

Величину стартового уровня риска финансовой необеспеченности территориальной программы ОМС можно интерпретировать как некоторую относительную долю недостатка финансирования в общем объеме потребности.

Пусть нечеткие числа потребности и имеющихся финансовых средств на финансирование территориальной программы заданы в виде:

$$D = \langle D_0, \alpha, \beta \rangle, S = \langle S_0, \gamma, \gamma \rangle,$$

где D_0, S_0 – модальные значения, α, β, γ – соответствующие коэффициенты нечеткости.

Нечеткое число недостатка финансирования $D-S$ в этом случае составит $D-S = \langle D_0 - S_0, \alpha + \gamma, \beta + \gamma \rangle$. Согласно операции деления нечетких чисел [2], нечеткое число $\frac{D-S}{D}$ определяется в виде:

$$\frac{D-S}{D} = \left\langle \frac{D_0 - S_0}{D_0}, \frac{D_0(\alpha + \beta + \gamma) - \beta S_0}{D_0^2}, \frac{D_0(\alpha + \beta + \gamma) - \alpha S_0}{D_0^2} \right\rangle.$$

Тогда искомый коэффициент риска с учетом (1) составит:

$$k = \frac{D_0 - S_0}{D_0} + \frac{1}{3} \left(\frac{S_0(\beta - \alpha)}{D_0^2} \right), \quad (3)$$

Анализ формулы (3) позволяет сделать ряд выводов:

1) Если $\alpha = \beta$, то $k = \frac{D_0 - S_0}{D_0}$.

2) Если $\alpha > \beta$, то значение $k < \frac{D_0 - S_0}{D_0}$ в виду того, что возможная потребность

D не превзойдет величины D_0 .

3) Аналогично, если $\alpha < \beta$, то значение $k > \frac{D_0 - S_0}{D_0}$ в виду того, что возможная

потребность D превзойдет значение D_0 .

Проанализируем возможные значения коэффициента риска. Для этого преобразуем формулу для коэффициента риска k (3) к виду:

$$k = \frac{D_0 - S_0}{D_0} - \frac{S_0}{D_0} \left(1 - \frac{defuzz(D)}{D_0} \right), \quad (4)$$

Из формулы (4) заключаем, что $k = 0$, если $S_0 = D_0 = defuzz(D)$. То есть планируемые расходы на финансирование территориальной программы покрывают возможную потребность застрахованного населения в медицинских услугах.

Предложенный коэффициент риска k в случае $S < D$ (спрос на страховые услуги превышает предложение) изменяется в диапазоне $k \in (0,1]$.

Причем очевидно, что $k = 1$, если $S_0 = 0$, то есть в субъекте РФ полностью отсутствует финансирование территориальной программы.

Если величина стартового уровня риска для данного субъекта РФ считается приемлемой, то будем считать, что в этом случае привлечение дополнительных источников финансирования территориальной программы ОМС не требуется.

В противном случае необходимо разработать антирисковые мероприятия с целью уменьшения дефицита стоимости территориальной программы.

Предположим, что стартовый уровень риска $k > R$, где R – приемлемый уровень риска финансовой необеспеченности территориальной программы ОМС. Очевидно, что величина R зависит от суммы соплатежей и наоборот, объем соплатежей определяется величиной приемлемого уровня риска R . Тогда задача сводится к определению дополнительного объема софинансирования территориальной программы из условия равенства коэффициента риска приемлемому значению $k = R$.

Пусть P - дополнительный объем финансирования, для которого справедливо условие:

$$k(P) = R, \quad (5)$$

Отметим, что P представляет собой обычное действительное число и $P > 0$.

За счет дополнительных соплатежей увеличатся планируемые расходы ТФОМС на финансирование территориальной программы на величину P , то есть новое число расходов составит: $S' = S + P$.

Величина S' также представляет собой нечеткое число и задается своими параметрами в виде: $S' = \langle S_0 + P, \gamma, \gamma \rangle$.

Взаимное расположение нечетких чисел S, D, S' представлено на рисунке 2.

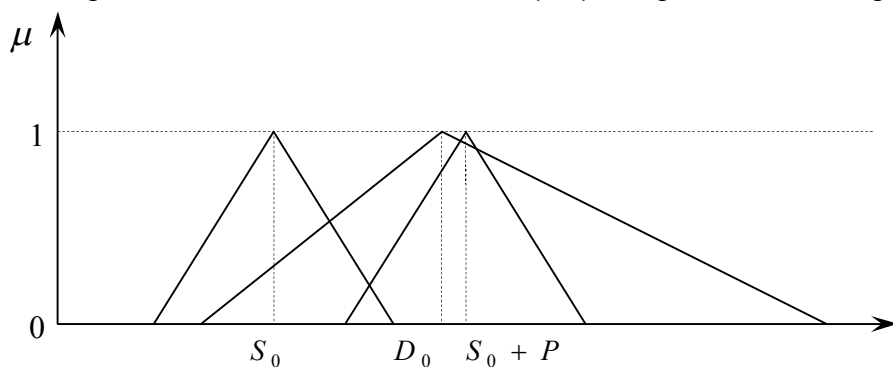


Рисунок 2 – Взаимное расположение нечетких чисел спроса на страховые услуги и их предложения с учетом дополнительного финансирования

Если расходы на финансирование территориальной программы вырастут на величину P , то стартовый уровень риска k уменьшится от исходного значения $R_0 = k(P = 0)$ до приемлемого уровня риска R - финального уровня риска.

Установим зависимость $k(P)$ с учетом формулы (2):

$$k(P) = defuzz\left(\frac{D - S'}{D}\right), \quad (6)$$

Нечеткое число $\frac{D - S'}{D}$ относительного дефицита финансирования территориальной программы с учетом дополнительных соплатежей составит:

$$\frac{D - S'}{D} = \left\langle \frac{D_0 - S_0 - P}{D_0}, \frac{D_0(\alpha + \beta + \gamma) - \beta(S_0 + P)}{D_0^2}, \frac{D_0(\alpha + \beta + \gamma) - \alpha(S_0 + P)}{D_0^2} \right\rangle.$$

Тогда финальный уровень риска (6) равен:

$$k(P) = \frac{D_0 - S_0 - P}{D_0} + \frac{1}{3} \left(\frac{D_0(\alpha + \beta + \gamma) - \alpha(S_0 + P)}{D_0^2} - \frac{D_0(\alpha + \beta + \gamma) - \beta(S_0 + P)}{D_0^2} \right)$$

Произведя соответствующие преобразования, получим:

$$k(P) = k(P = 0) - \left(\frac{1}{D_0} - \frac{1}{3} \frac{(\beta - \alpha)}{D_0^2} \right) P. \quad (7)$$

В свою очередь выражение (7) можно записать в виде:

$$k(P) = k(P = 0) - \left(\frac{2D_0 - defuzz(D)}{D_0^2} \right) P.$$

Так как $\frac{dk(P)}{dP} = -\frac{2D_0 - defuzz(D)}{D_0^2}$, то очевидно, что при увеличении объема

соплатежей P будет уменьшаться уровень риска на величину $\frac{2D_0 - defuzz(D)}{D_0^2}$.

Для определения объема соплатежей P необходимо решить уравнение относительно переменной P :

$$k(P = 0) - \left(\frac{2D_0 - defuzz(D)}{D_0^2} \right) P = R$$

Тогда найденная величина P на практике и будет определять искомый необходимый объем дополнительных соплатежей застрахованного населения региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Качалов, Р. М. Управление хозяйственным риском [Текст] / Р.М. Качалов – М.: Наука, 2002. – 192 с.
2. Леоненков, А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH [Текст] / А.В. Леоненков – СПб.: БХВ - Петербург, 2005. – 736 с.
3. Русских, Т.Н. Моделирование спроса населения региона на медицинские услуги в системе обязательного медицинского страхования [Текст] / Т.Н. Русских // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2008. – № 10. - С. 32-36.
4. Русских, Т.Н. Основные проблемы медицинского страхования [Текст] / Т.Н. Русских // Актуальные проблемы региональной экономики и образования / Материалы Всерос. науч.- практ. конф. – Орел: ГОУ ВПО «Орловский государственный университет», 2007. – С. 110 - 112.
5. Русских, Т.Н. Прогнозирование дефицита стоимости территориальной программы обязательного медицинского страхования [Текст] / Т.Н. Русских // Экономическое прогнозирование: модели и методы / Материалы IV Междунар. науч. – практ. конф. / под ред. проф. В.В. Давниса. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2008. – Ч. II. - С. 230 – 234.
6. Русских, Т.Н. Прогнозирование стоимости страховых услуг в системе обязательного медицинского страхования [Текст] / Т.Н. Русских // Моделирование и прогнозирование в управлении: методы и технологии / Материалы Междунар. науч. – практ. конф. / под ред. проф. В.Г. Шуметова и доц. И.В. Гайдамакиной. – Орел: Издательство ОРАГС, 2007. – С. 218 – 221.
7. Шейман, И.М. Соплатежи населения за медицинскую помощь: опыт Киргизской республики и его значение для Российского здравоохранения [Текст] / И.М. Шейман // Экономика здравоохранения. – 2007. – № 1. – С. 17 – 29.

Русских Татьяна Николаевна

Орловский государственный университет, г. Орел

Старший преподаватель кафедры алгебры и математических методов в экономике

E-mail: trusskih@rambler.ru

ЖЕРДЕВ А.С.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

В статье рассмотрена Стратегия развития финансового рынка России на 2005-2008 гг., определены ее достоинства и недостатки с учетом специфики развития рынка ценных бумаг России. Сформулированы предложения по оптимизации государственного регулирования функционирования рынка ценных бумаг.

In the paper the strategy of financial market in Russia in 2005 – 2008 is considered, its merits and demerits taking into account the specificity of equity market development in Russia are defined. Proposals for the government control optimization of equity market functioning are formulated.

В условиях современных мировых тенденций развития экономики, трансформации роли рынка ценных бумаг и ужесточения конкуренции на мировых рынках развитие рынка ценных бумаг (РЦБ) и финансового сектора невозможно без разработки программного документа развития.

Ключевые направления и цели развития отечественного рынка ценных бумаг определены Стратегией развития финансового рынка России на 2005-2008 гг., разработанной Правительством РФ (далее Стратегия).

Цель Стратегии – превращение финансового рынка в один из главных механизмов реализации инвестиционных программ корпоративного сектора, создав условия для эффективного инвестирования частных накоплений и средств обязательных накопительных систем.

Определены задачи достижения указанной цели:

- снижение уровня транзакционных издержек привлечения капитала на российском финансовом рынке через развитие конкурентоспособных институтов инфраструктуры фондового рынка;
- снижение уровня инвестиционного риска на финансовом рынке через обеспечение защиты прав и законных интересов инвесторов;
- формирование отечественного рыночного инвестора через развитие коллективных форм сбережений;
- проведение реформы регулирования, направленной на создание условий для учета интересов профессиональных участников рынка, инвесторов и эмитентов при формировании политики регулирования финансового рынка [1].

Реализация задач должна привести к формированию в РФ благоприятного инвестиционного климата, включающего стабильные правила ведения бизнеса и предсказуемость регулирования.

Главными направлениями реализации Стратегии являются:

- создание необходимых предпосылок для формирования конкурентных институтов финансовой индустрии;
- снижение регулятивных барьеров для выхода российских компаний на рынок капитала и создание правовых основ формирования новых инструментов финансового рынка;
- укрепление законодательной базы защиты прав инвесторов, снижение инвестиционных рисков на финансовом рынке.

В области РЦБ планируются следующие мероприятия:

- централизация учета сделок по ценным бумагам в рамках Центрального депозитария;
- развитие добровольного пенсионного обеспечения через расширение инструментария РЦБ и совершенствование действующих механизмов;
- повышение эффективности системы требований по раскрытию информации на РЦБ;
- развитие рынка производных финансовых инструментов;
- развитие инструментов секьюритизации финансовых активов и рынка ипотечных ценных бумаг;
- защита прав акционеров на рынке слияний и поглощений и при реорганизации;
- разработка законодательных основ для создания и функционирования коллегиального органа регулирования на финансовом рынке;
- вовлечение в процесс регулирования РЦБ профессиональных участников, инвесторов и эмитентов.

Результаты реализации Стратегии развития финансового рынка России на 2005-2008 гг. предусматриваются следующие:

- увеличение количества первичных размещений акций отечественных компаний на российском фондовом рынке,
- расширение ассортимента инструментов финансового рынка и услуг, представляемых финансовыми организациями;
- увеличение доли российских активов в торговле, осуществляющейся в российской юрисдикции,
- рост доли фондов, настроенных на долгосрочные инвестиции;
- уменьшение доли совокупных потерь инвесторов от нарушения их прав и законных интересов [1].

Реализация вышеперечисленных мер должна расширить емкость финансового рынка и увеличить его устойчивость, что приведет к повышению роли финансового сектора в социально-экономическом развитии страны. В настоящее время, когда сроки реализации Стратегии подходят к концу есть необходимость оценить достигнутые результаты и использовать полученный опыт при разработке новой Стратегии развития финансового рынка и РЦБ в частности.

Необходимо отметить, что Стратегия не затрагивает вопросы развития банковского сектора России, тогда как взаимосвязь и взаимопроникновение рынка кредитования и РЦБ очевидна. Это два сегмента общего финансового рынка. Банки на РЦБ выступают как эмитенты, создают инвестиционные фонды для участия в игре на бирже, кредитуют биржи, которые привлекают денежные средства в виде банковского кредита для развития инфраструктуры РЦБ, и, наконец, выступают как конкуренты в качестве механизма привлечения денежных средств юридическими лицами. Не секрет, что мягкие условия привлечения кредита способствуют увеличению оттока денежных средств с фондовых бирж и уменьшению количества и объемов выпуска эмитентом облигаций и других долговых ценных бумаг. Упрощенная процедура листинга на бирже и выгодные условия размещения ценных бумаг приводят к уменьшению объемов и количества выданных банковских кредитов. Взаимосвязь банковской сферы и фондового рынка представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Соотношение источников финансирования экономики

Источники финансирования	Экономический рост	Экономический спад, кризис	Экономический бум, подъем	Стагфляция
Банковский кредит	10	5	10	15
Эмиссия ценных бумаг	20	15	30	35
Акции	5	5	10	10
Облигации	15	15	20	25

Как видно из данных таблицы 1, банковский кредит коррелирует с эмиссией ценных бумаг. В условиях стабильного экономического роста доля рынка ценных бумаг в объеме привлеченных денежных средств выше доли банковского кредита. При экономическом подъеме интенсивно развиваются и банковский сектор, и другие сектора финансового рынка.

При экономическом спаде наступает кризис ликвидности – ставка банковского кредита становится выше, и корпорации стремятся восполнить недостаток денежных средств с помощью дополнительной эмиссии акций и выпуска облигаций. Поэтому, несмотря на общее ухудшение конъюнктуры рынка, объемы выпуска ценных бумаг не падают. Когда кризис ликвидности становится застойным, возрастают объемы эмиссии и банковского кредита как в силу инфляции и общего недостатка денежных средств, так и за счет увеличения спекулятивных сделок и краткосрочных кредитов.

В связи с этим адекватным современным экономическим реалиям было бы формирование единой Стратегии развития финансового рынка, не выделяя отдельно банковский сектор.

Перспективным нововведением при разработке Стратегии был бы учет психологии игроков на РЦБ, особенно в условиях современного финансового кризиса на международных рынках. В развитых странах можно отметить прямую зависимость между циклическим развитием РЦБ, экономики в целом и поведенческой стратегией инвесторов. Взаимосвязь представлена в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Поведенческая стратегия инвесторов с учетом делового цикла

Деловой цикл	Экономика	Действия инвестора
Подъем	Рынок акций остается сильным, спрос на кредит высок и процентные ставки возросли	Прекращение покупки обыкновенных акций, вложение в краткосрочные облигации, дающие больший доход, чем долгосрочные при жесткой денежно-кредитной политике
Пик	Обыкновенные акции дешевеют, так как очевиден пик текущего цикла	Начинается распродажа обыкновенных акций, прежде всего, циклических отраслей и с низкой доходностью, вложение в краткосрочные облигации
Спад	Негативные перспективы развития экономики	Продажа краткосрочных и покупка среднесрочных и долгосрочных облигаций
Дно	Ожидание конца рецессии, хотя дно еще не достигнуто	Продажа облигаций из-за падения процентных ставок и покупка обыкновенных акций, особенно акций циклических отраслей

Как видим из таблицы 2 в стратегии инвесторов уже заложен циклический характер развития РЦБ и экономики в странах, где РЦБ играет значительную роль. На подъеме экономики игроки на бирже стремятся быстрее использовать благоприятную конъюнктуру рынка и вкладываются в краткосрочные ценные бумаги. Спрос на обыкновенные акции и долгосрочные ценные бумаги падает. На пике цикла эти тенденции усиливаются. Начинается нехватка долгосрочных заимствований коммерческим организациям для развития и расширения производства, а рынок приобретает спекулятивный характер – наступает волна спада. Инвестор производит вложения в среднесрочные и долгосрочные облигации для сохранения своих активов в условиях спада. Полученные долгосрочные средства за счет среднесрочных и долгосрочных ценных бумаг позволяют компаниям сохранить и расширить производство, а из-за падения процентов по облигациям инвестор начинает вкладываться в обыкновенные акции – наступает новый цикл.

Вышесказанное позволяет утверждать, что возникает необходимость контроля регулируемыми органами не только макропараметров на рынке ценных бумаг, но и

стимулирование кратко и среднесрочного спроса и предложения на отдельные виды ценных бумаг в зависимости от конъюнктуры рынка. Если данный факт будет отражен в следующем программном документе развития отечественного рынка ценных бумаг, то можно утверждать, что это будет новацией в мировой практике разработки аналогичных документов и даст толчок развитию не только фондового рынка, но и становлению отечественной науки в области рынка ценных бумаг со своими оригинальными теоретическими решениями практических проблем развития.

Период начала XXI в. в развитии мирового финансового рынка характеризуется бурным ростом. Развитие отечественного рынка ценных бумаг шло в «фарватере» мировых тенденций: в 2005 году сделки по слияниям и поглощениям достигли рекордного объема 59 млрд. долларов, что на 119% больше, чем в 2004 году [4].

Компании стали активно использовать IPO и выходить на публичный рынок, увеличилась общая деловая активность на мировых биржах. За период с мая 2005 по май 2008 фондовый рынок продемонстрировал впечатляющий рост (индекс РТС вырос за 3 года с 646 до 2300 пунктов). На этом направлении развития Правительство добилось успеха.

На данном этапе развития экономики РФ основной задачей рынка ценных бумаг становится распределительная функция – трансформация сбережений в инвестиции и перераспределение их между отраслями реального сектора (Таблица 3).

Таблица 3 – Выручка акционеров от проведенных IPO некоторых российских компаний

Эмитент	Выручка от размещения, млн. дол. США	Доля выручки, направленная акционерам, %
Пятерочка	597,58	100
Лебедянский	151	100
Концерн «Калина»	26	51
Аптечная сеть 36,6	14,4	50
Пава (Хлеб Алтай)	7,76	50
Открытые инвестиции	68,62	23
Вимм-Билль-Данн	207	22
Седьмой континент	80,67	0

Однако из данных таблицы 3 следует, что рынок первичных размещений слабо связан с реальным сектором. Выручка от проведенных IPO распределяется часто среди акционеров.

Если оценивать инвестиционную активность в РФ за последние три года, то можно отметить бурный рост иностранных инвестиций в РФ в 2006-2007 годах.

В 2007 году в экономику РФ поступило 120,9 млрд. долл. иностранных инвестиций, что в 2,2 раза больше чем в 2006 году. Приток прямых иностранных инвестиций увеличился с 28,7 млрд. долл. в 2006 г. до 48,9 млрд. долл. в 2007 г. [5].

Однако объем направленных в 2007 году инвестиций из РФ за рубеж составил 74,6 млрд. долл., что на 43,6% больше чем в 2006 году. Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из РФ за рубеж, составил 58,5 млрд. долл., что на 29,4% больше чем в 2006 году [5].

Объем погашенных инвестиций из РФ за рубеж больше, чем все прямые иностранные инвестиции в экономику РФ. Поскольку большинство непрямых инвестиций аккумулируется на вторичном рынке ценных бумаг, несмотря на благоприятную ситуацию в экономике и хорошую конъюнктуру на рынке можно характеризовать отечественный фондовый рынок как спекулятивный.

Поведение инвесторов в данном случае укладывается в поведенческую стратегию инвесторов, приведенную в таблице 2, и соответствует состоянию подъема делового цикла, близкого к пику, с той только разницей, что большая часть средств уходит за границу. Такая ситуация на отечественном рынке ценных бумаг сложилась под воздействием высоких цен на нефть на мировых рынках и стабильной политической и макроэкономической ситуации в

стране. Положительное сальдо текущего счета платежного баланса формируется исключительно за счет внешней торговли. Прослеживается четкая корреляция между ценами на нефть и динамикой экспорта в целом. В данном случае иностранный инвестор хочет воспользоваться сложившимся положением на отечественном фондовом рынке и получить «быстрые» деньги. Спекулятивный характер иностранных инвестиций косвенно подтверждают данные таблицы 4. Как видим, крупнейшими получателями российских инвестиций являются Кипр и Виргинские острова, они же входят и в десятку крупнейших инвесторов РФ.

Таблица 4 – Движение капитала в РФ и за границу в 2007 г.

Страны-инвесторы	Доля в объеме иностранных инвестиций в РФ	Страны-получатели российских инвестиций	Доля в объеме инвестиций из РФ
Кипр	22,5%	Кипр	31,1%
Нидерланды	17,7%	Нидерланды	23,1%
Великобритания	13,3%	Виргинские о-ва	14,6%
Люксембург	13,2%		
Германия	5,3%		
США	3,9%		
Ирландия	3,2%		
Франция	2,7%		
Виргинские о-ва	2,2%		

Одной из приоритетных задач развития в Стратегии отмечено проведение реформы регулирования, направленной на создание условий для учета интересов профессиональных участников рынка, инвесторов и эмитентов. Действительно, одной из главных проблем развивающихся рынков становится отсутствие нормативно-правовой базы или ее недостатки. Однако меры, предусмотренные данной Стратегией при реализации, должны привести не только к безусловному и обязательному исполнению законодательства, но и к жесткому и централизованному регулированию на рынке ценных бумаг.

Отечественный фондовый рынок уже сейчас страдает от бюрократической зарегулированности. Биржа РТС еще в 2006 году выступила с идеей создания площадки для небольших и быстрорастущих компаний, которые не прошли процедуру листинга на основной площадке. В настоящее время такая площадка еще не создана. Хотя количество эмитентов, торги по ценным бумагам которых могли бы проходить на этой площадке, около 600. Аналогичная площадка действует на Лондонской фондовой бирже еще с 1995 года и там торгуются акции эмитентов в том числе из РФ [6, 7]. Зарегулированность, недостаточная быстрота действий и слабая адаптивность органов государственного регулирования и всей нормативно-правовой системы отечественного рынка ценных бумаг к быстро меняющейся внешней среде – это серьезная проблема для развития.

При жестком централизованном развитии рынка ценных бумаг очень трудно раскрыть потенциал саморегулирования профессиональных участников. В Стратегии очень много внимания уделяется развитию саморегулирования на финансовых рынках, планируется создание коллегиального органа регулирования финансового рынка. Однако на практике такой орган не создан, а профессиональные участники не влияют на разработку государственной политики в сфере финансов. В связи с этим недостаточно используются такие положительные качества саморегулирования, как:

- экономия государственных средств, сокращение аппарата управления;
- разработка стандартов поведения самими участниками рынка ценных бумаг, реально представляющими его особенности;

– большая требовательность при осуществлении контроля общественными структурами, чем со стороны чиновников;

– упрощение введения этических норм поведения профессиональных участников рынка ценных бумаг с помощью общественного регулирования [8].

Необходимо отметить, что в Стратегии не уделяется внимание развитию финансов и рынка ценных бумаг в регионах. Разнообразие экономических форм хозяйствования, разное социально-экономическое положение регионов через унифицированный подход процедуры листинга не позволяет достаточно широко использовать инструментарий рынка ценных бумаг предприятиям целых отраслей и регионов страны.

На наш взгляд, оптимальным было бы создание торговой площадки в каждом регионе со сходными формами хозяйства при жестком контроле за деятельностью профессиональных участников на таких площадках и упрощенной процедурой листинга для эмитентов на ней. При меньшей доходности деятельности по операциям с ценными бумагами на торговых площадках, по сравнению с ММВБ и РТС, такие рынки были бы менее спекулятивны, более устойчивы, что увеличило бы приток инвестиций в реальный сектор. В перспективе после кризиса роста и становления таких торговых площадок возможно было бы формирование единого взаимосвязанного рынка национального капитала.

Еще одной проблемой реализации Стратегии необходимо признать развитие коллективных форм инвестирования и ипотечного кредитования. С помощью ипотечного кредитования планировалось решить проблему обеспеченности граждан жильем и развитие инструментария рынка ценных бумаг. Первые успехи ожидалось уже сразу после реализации мер развития ипотеки. Однако в настоящее время развитие ипотеки натолкнулось на недостаточный платежеспособный спрос населения, и объем ипотечного кредитования в начале 2008 года исчислялся долями процентов от ВВП.

Крупные денежные средства населения аккумулируют пенсионные фонды, в том числе и государственный пенсионный фонд РФ, но категории ценных бумаг, в которых пенсионные фонды могут держать свои активы законодательно ограничен. Не придает популярности населению и крах финансовых пирамид на рынке коллективного инвестирования. Так, сначала 2008 года в РФ рухнуло уже 8 финансовых пирамид.

Ассортимент инструментов ценных бумаг за период 2005-2008 гг. расширился, но по-прежнему на порядок отстает от развитых рынков Европы и Северной Америки.

Подводя итог можно отметить, что тенденции развития рынка ценных бумаг, благоприятная международная конъюнктура и реализация Стратегии привели к бурному количественному росту отечественного фондового рынка, который однако не перерос в качественный. Увеличился объем торгов на биржах, расширился ассортимент инструментов, предлагаемый ими, появились коллективные инвестиционные фонды, большое внимание уделяется развитию ипотечного кредитования.

Однако количественный рост не перерос в качественный: рынок ценных бумаг носит спекулятивный характер – он по-прежнему слабо коррелирует с реальным сектором, появление новых инструментов РЦБ не изменило структуру торгов по определенным видам ценных бумаг, по-прежнему существенен отток капитала из страны через механизм рынка ценных бумаг, не достаточно раскрыт потенциал саморегулирования профессиональных участников фондового рынка, изменения, внесенные в законодательство РФ, позволяют использовать существенно меньше механизмов защиты прав и законных интересов инвесторов, стимулирования инвестиций в экономику страны.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что цель Стратегии на данном этапе ее реализации не достигнута. Для развития фондового рынка и эффективной реализации его функции распределения при разработке следующего программного документа в данной области можно предложить следующее:

- 1) разработать единую Стратегию развития банковского и финансового сектора;

2) сформулировать понятную и достижимую цель Стратегии (за 4 года невозможно сделать финансовый сектор главным механизмом реализации инвестиционных программ в силу объективных и субъективных причин – инертности человеческого мышления);

3) при разработке Стратегии необходимо учитывать не только общие вопросы развития нормативно-правовой базы, но и гибкость и адаптивность к современным реалиям правовой системы регулирования РЦБ;

4) очень важно отразить развитие региональных рынков, в рамках Стратегии оптимальным будет выделение данного направления развития в отдельную задачу;

5) поскольку Стратегия предусматривает развитие коллективных форм инвестирования и ипотечного кредитования, то меры, предусмотренные ею, должны быть жестко увязаны с мероприятиями денежно-кредитной политики;

6) в век информационных технологий необходимо использовать все возможные средства для популяризации РЦБ, данная мера должна быть отражена в Стратегии для достижения любой задачи развития;

7) при реализации Стратегии необходимо отказаться от принципа жестко централизованного регулирования РЦБ и большое внимание уделять развитию саморегулирования на РЦБ;

8) поскольку отечественный РЦБ коррелирует с мировым рынком, а рост отечественного фондового рынка носит спекулятивный характер, то при реализации необходимо большое внимание уделять мерам, ограничивающим спекулятивный рост вторичного рынка;

9) при реализации Стратегии необходимо помнить, что развитие отечественного фондового рынка, вызывает необходимость отслеживания и регулирования со стороны государственных органов не только макроэкономических параметров, но и использовать стимулирование спроса и предложения в те или иные ценные бумаги в зависимости от этапа делового цикла.

Анализ недостатков данной Стратегии и ее реализации, использование результатов данного анализа при разработке и реализации новой Стратегии развития финансового рынка поможет трансформации роли рынка ценных бумаг в экономике страны и сделает ее независимой от краткосрочных и среднесрочных колебаний на мировых рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проект Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации [Текст].
2. Рынок ценных бумаг: Учеб. пособие для вузов [Текст] / Под ред. Проф. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 399 с.
3. Рынок ценных бумаг: Учеб. пособие для студентов [Текст] / Б.И. Алехин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 461 с.
4. Эксперт. – № 10 (504). 2006. – С. 6
5. Подгорная, Е.А. Притоки иностранного капитала в РФ за 2007 год [Текст] / Е.А. Подгорная, В.А. Черненко // Современные аспекты экономики. –2008. – №3 (128). – С. 196 – 200.
6. IPO выходят из моды [Текст] / Ю. Коротецкий, Л. Москаленко, М. Тальская. // Эксперт. –2006. – №39 (533). – С. 21 – 28.
7. Шохина, Е. IPO для маленьких [Текст] / Е. Шохина // Эксперт. –2006. – № 11 (505). – С. 54 – 58.
8. Боровкова, В.А. Рынок ценных бумаг [Текст] / В.А. Боровкова – СПб.: Питер, 2006. – 320 с.

Жердев Александр Сергеевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант

Тел.: 89202818040

УДК 338.45:69+338.47

ЩЕКИН Ю.Н.

ПРОБЛЕМЫ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

В любой стране, независимо от типа экономики, состояние дорожно-строительной отрасли было и остается барометром экономики. Таким образом, выявление и решение проблем дорожно-строительного комплекса имеют исключительное значение.

In any country irrespective of economy type a state of road-building branch was and remains an economy barometer. Thus, problems revelation and solution in a road-building complex are of primary importance.

Устойчивое развитие и эффективное функционирование сети автомобильных дорог является необходимым условием обеспечения экономического роста и улучшения условий жизни населения, сохранения территориальной целостности и обеспечения национальной безопасности страны.

Автомобильная дорога служит для доставки продовольствия, строительных материалов, товаров повседневного спроса, для перевозки пассажиров. Даже если перевозка грузов осуществляется по железной дороге, все равно, как правило, требуется автомобильная доставка.

Более того, в России на данный момент свыше 20 млн. частных автовладельцев, для их передвижения требуются хорошие дороги и это не прихоть, а государственная необходимость, так как личный транспорт снимает определенную нагрузку с бюджета, при этом рабочая сила становится более мобильной, а значит более эффективной и производительной.

Кроме того, развитие дорожной инфраструктуры способствует повышению социальной и деловой активности в обществе.

Строительство и ремонт дорог стимулируют спрос на материалы, дорожную технику, создает новые рабочие места. Вдоль трасс автомобильных дорог появляются новые населенные пункты, оживает экономическая деятельность. Все это в конечном итоге пополняет бюджет в виде новых налоговых поступлений.

Все вышеизложенное подтверждает важность дорожно-строительного комплекса, решение проблем которого имеет исключительное значение.

В данной статье выделим основные проблемы дорожно-строительных комплексов регионов на примере Орловской области.

Одной из важнейших проблем является постоянный рост нагрузки на дороги из-за увеличения количества автомобилей, когда растут осевые нагрузки грузовых автомобилей, транспортно-эксплуатационное состояние дорожной сети и искусственных сооружений на них угрожающе снизилось, что повлекло за собой массу проблем, в том числе рост аварийности.

Транспортно-эксплуатационное состояние наших дорог привело к тому, что средняя скорость движения транспорта по ним более чем вдвое ниже, чем в европейских странах. Это вызывает увеличение времени доставки грузов и пассажиров, рост себестоимости перевозок и, в конечном счете, снижение конкурентоспособности отечественных товаров.

Более 60% федеральных дорог и около 75% территориальных дорог, по данным

Минтранса, не соответствуют современным нормативно-техническим требованиям. Около трети из них нуждаются в серьезной модернизации или реконструкции.

Совокупность двух факторов: старение дорожной сети и постоянный рост ее загруженности, является серьезной проблемой для дорожно-строительного комплекса любого региона.

Важнейшей проблемой дорожно-строительного комплекса региона является недостаток финансирования. Строительство, содержание и ремонт в ходе эксплуатации автомобильных дорог требует больших финансовых средств.

Дорожное хозяйство нашей страны всегда финансировалось только за счет государственного инвестирования: средства территориального дорожного фонда и средства федерального бюджета. Поэтому проблема недофинансирования дорожно-строительного комплекса как Орловской области, так и многих других регионов стала особо острой в результате налогового реформирования: был отменен налог на пользователей дорог, средства от которого составляли львиную долю территориального фонда.

Уровень затрат на дорожное хозяйство любой развитой страны в сравнении с затратами нашего государства очень высок. В Италии расходы на дорожный сектор превышают 4,5% от ВВП, в Финляндии 4%, в Великобритании и во Франции они составляют около 3,5% от ВВП, в Республике Беларусь 2%, в России в последние годы всего 1,3% от ВВП.

Отмену целых бюджетных фондов многие связывают с определенной непрозрачностью и неподконтрольностью их использования в прежние годы, но опыт развитых европейских стран и США показывает, что источники финансирования дорожных работ все-таки должны быть именно целевыми. В большинстве стран много лет работает система целевых фондов, существует эффективная система контроля за расходованием этих средств с использованием возможностей попечительских советов, с привлечением заинтересованных транспортных и других общественных организаций.

Более того, зарубежный опыт показывает, что финансирование программ по эксплуатации, ремонту и строительству дорог осуществлялось в ряде стран за счет средств дорожных фондов «первого поколения», в которых аккумулировались наряду с платежами пользователей дорог значительные средства общегосударственных доходов. В нашей стране для обеспечения расширенного воспроизводства автомобильных дорог можно было бы помимо акцизов на горюче-смазочные материалы и средств транспортного налога, которые не в состоянии компенсировать расходы на воспроизводство, использовать часть доходов от сбора налогов общего покрытия. Например, на федеральном уровне это могла бы быть часть средств налога на добавленную стоимость, на уровне субъектов Российской Федерации – часть налога на прибыль организаций, на уровне муниципальных образований – часть земельного налога или др. Это было бы справедливо, так как от развития дорожной сети выигрывают не только пользователи дорог, но и все слои населения и сферы бизнеса за счет снижения транспортных издержек и улучшения транспортной доступности.

При этом, государственные инвестиции должны направляться не только на воспроизводство сети автомобильных дорог, но и на решение всего комплекса дорожных проблем, в том числе на развитие науки, на переподготовку кадров, на поддержку и развитие прогрессивных перспективных подрядных организаций, которые пережили очень непростой процесс реформирования.

В тоже время сложившиеся ограничения в части финансирования автомобильных дорог требуют использования различных внебюджетных инвестиций. В качестве внебюджетных средств для финансирования содержания и развития автомобильных дорог можно предложить средства частных инвесторов и заемные средства, в том числе от международных финансовых организаций.

Как проблему дорожного комплекса можно выделить недостаток кадров. Так начальник Управления кадров и организационного развития Росавтодора Николай Иванович

Бурносов утверждает: «По оценкам наших экспертов, ощущается нехватка юристов, логистов, менеджеров и специалистов в сфере управления персоналом, экологии и защиты окружающей среды, которые бы специализировались именно на дорожном хозяйстве. По мере развития технологий строительства и ремонта дорожные предприятия испытывают недостаток в квалифицированных кадрах рабочих профессий» [1].

Нехватку кадров можно объяснить демографическим кризисом, низкими заработками в реальном секторе и, наоборот, легкими деньгами в сфере обслуживания или торговле, небольшим количеством специализированных учебных заведений: высших учебных заведений в стране 13, а средних – 14. Также в 90-ые годы существенно снизился престиж дорожных профессий. Однако в последние годы наметились положительные тенденции. Павел Поспелов, доктор технических наук, проректор по учебной работе МАДИ (Московский автомобильно-дорожный институт): «На наших глазах у молодежи меняются приоритеты. Среди абитуриентов все выше конкурс на специальность «автомобильные дороги и аэродромы» - он сейчас даже больше, чем на самую некогда популярную «экономику». Это связано с тем, что в дорожной отрасли появились деньги. Молодые люди приходят к выводу, что все, связанное с дорожным строительством и автомобилями, очень перспективно» [2].

Существенной проблемой дорожно-строительного комплекса является неотрегулированность законодательной базы.

В 90-х годах российское экономическое законодательство было практически обновлено и создана база нормативно-правового регулирования рыночной экономики. Только за время работы Государственной Думы второго созыва принято и подписано Президентом Российской Федерации 97 законов, имеющих непосредственное отношение к регулированию хозяйственной деятельности, в том числе 4 кодекса, 54 новых Федеральных закона и 39 дополнений и изменений к действующим законам. Законотворческая деятельность была продолжена Государственной Думой третьего и четвертого созыва. Все это позволило ликвидировать многие существенные пробелы в экономическом законодательстве.

Предпринимались попытки узаконить и дороги со всеми их колдобинами и новыми способами решения старых проблем. Некоторые вопросы, связанные с развитием и эксплуатацией автомобильных дорог, были урегулированы отдельными нормативными актами:

- Федеральным законом № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения»;
- Указами Президента Российской Федерации от 1998 года «О дополнительных мерах по развитию сети автомобильных дорог общего пользования Российской Федерации», «О придорожных полосах федеральных автомобильных дорог общего пользования»;
- Постановлением Правительства Российской Федерации № 638 «О сборе за проезд автотранспортных средств, зарегистрированных на территории иностранных государств» и др.

Все эти и другие нормативные акты были обособлены и разрознены, часть из них действовала до настоящего времени, часть отменена, часть официально не отменена, но устарела и противоречит действующему законодательству.

Многие аспекты деятельности дорожной отрасли совсем не были охвачены федеральным законодательством.

Серьезным препятствием для реализации проектов строительства и реконструкции автомобильных дорог являлась неурегулированность процедуры резервирования и изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд.

Отсутствие нормативного законодательства, регламентирующего строительство платных автомобильных дорог, являлось существенным препятствием для привлечения частного бизнеса в дорожную отрасль.

На законодательном уровне не урегулированы вопросы использования полос отвода и придорожных полос автомобильных дорог общего пользования.

Для устранения недостатков разрозненного правового регулирования дорожной деятельности (разобщенность, непоследовательность правовых актов, отсутствие необходимых правоустанавливающих положений законодательного характера) был крайне необходим Федеральный закон, устанавливающий единые правовые основы деятельности в области проектирования, строительства, реконструкции, ремонта, содержания автомобильных дорог, использования федеральных автомобильных дорог, автомобильных дорог субъектов Российской Федерации, муниципальных и частных автомобильных дорог, а также управления ими.

До октября 2007 года дорожное хозяйство являлось одной из немногих отраслей в Российской Федерации, не имеющей такого законодательного акта прямого действия, в котором должны были бы найти отражение пути решения важнейших проблем развития автомобильных дорог. В течение девяти лет не удавалось завершить работу над Федеральным законом «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности».

26 октября 2007 года Федеральный закон «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» был рассмотрен и одобрен в третьем чтении на заседании Совета Федерации. Есть надежда на то, что принятие этого закона значительно улучшит ситуацию в дорожной отрасли.

В нормативно-правовом обеспечении дорожного строительства важное значение имеют также вопросы технического регулирования. Несовершенство нормативной базы и строительных стандартов доставляет неудобства всем участникам строительства. В соответствии с Федеральным законом «О техническом регулировании» до 2010 года необходимо разработать и принять федеральные законы о технических регламентах при строительстве и эксплуатации автомобильных дорог.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурносов, Н. И. Дорожной отрасли не хватает молодых специалистов [Текст] / Н.И. Бурносов // Труд. – 2006. - № 59. – С. 2-4
2. Поспелов, П. И. Вот вам кадры [Текст] / П.И. Поспелов // Труд. – 2006. - № 59. – С. 4-7

Щекин Юрий Николаевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Аспирант

Тел. (4862) 43-19-85

E-mail: ura_letto@mail.ru

УДК 338.512:692](470.319)

ФИРСАНОВА О.В., ЗЮЗИН В.А.

К ВОПРОСУ О СНИЖЕНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ СТРОИТЕЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На основе анализа сложившейся ситуации в строительном-производственном комплексе Орловской области, выявлены причины высокой себестоимости конечной продукции и предложен вариант ее снижения.

On analysis basis of the situation occurred in constructing-production complex of Orel region there were revealed some causes of high prime cost of final product and an option for its reduction is offered.

Исходя из данных, опубликованных комитетом госстатистики [1], в настоящее время строительно-производственный комплекс Орловской области находится в точке перехода от состояния спада к стадии роста. Соответственно уровень его последующего развития будет полностью зависеть от сложившейся к настоящему времени материально-технической базы, имеющихся в наличие финансовых средств, психологической составляющей и прочих параметров. Рассмотрим некоторые из них.

Текущий уровень состояния основных производственных фондов строительно-производственного комплекса можно охарактеризовать как значительно изношенный (Таблица 1).

Таблица 1 – Изменение состояния машин и механизмов отрасли строительство по Орловской области

Машины и механизмы	Удельный вес машин с истекшим сроком службы в общем количестве, %		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Экскаваторы одноковшовые	62,5	61,7	62,6
Скреперы	100,0	90,9	100,0
Бульдозеры на тракторах	70,0	62,8	70,5
Краны башенные	81,0	87,8	90,0
Краны на пневмоколесном ходу	82,4	92,9	100,0
Краны на автомобильном ходу	73,2	76,4	84,7
Краны на гусеничном ходу, включая экскаваторы-краны	92,3	88,0	91,7
Автогрейдеры	46,4	76,0	76,5

Уменьшение удельного веса изношенных средств производства в строительно-производственном комплексе достигается за счет окончательного выбытия оборудования, машин, механизмов, сооружений и т.д. Очень важно, что это явление происходит на фоне следующих тенденций:

- неуклонный рост стоимости материалов и сырья, необходимых для производства конечного экономического продукта;
- уменьшение объема оборотных средств, которые находятся в распоряжении предприятий;
- невысокий уровень инвестиций в строительно-производственный комплекс со

стороны среднего, малого бизнеса и физических лиц.

Подобная ситуация, наряду с увеличением сложности и нестабильности экономического положения, приводит к тому, что процессы управления поведением предприятий строительно-производственного комплекса становятся менее эффективными. Тогда как их развитие способствует сохранению производственных мощностей и повышению уровня личного потребления.

Общепризнано, что для обновления материально-технической базы строительства необходимо значительное увеличение объема инвестиций. Поэтому для реализации инвестиционной политики динамического развития строительно-производственного комплекса Орловской области, основанной на использовании собственного потенциала повышения экономической активности, необходимо найти решение задачи системной реструктуризации. Формирование новых структур на основе интеграционных процессов, существующих в строительно-производственном комплексе, требует начальных инвестиций.

Во многих мировых странах необходимый объем финансовых ресурсов достигается за счет искусственного увеличения доходности этого вида деятельности. При этом коэффициент текущей ликвидности стараются выдерживать на уровне 1,02 - 1,10 или 102 - 110% с учетом текущего уровня инфляции.

Для Орловской области в 2007 он составил 103,1% без учета инфляции. Реальный уровень ликвидности оказался равен 85,6% (уровень инфляции в Российской Федерации за 2007 год – 17,5%). Именно поэтому представители частного капитала не заинтересованы в финансировании этой отрасли, а основными инвесторами остаются федеральные, региональные и муниципальные структуры.

В настоящее время наиболее перспективным направлением развития организационных форм инвестиционной деятельности является развитие частных организационных структур строительно-производственного комплекса.

Однако условия, благоприятные для эффективного их развития, т.е. отвечающие требованиям рыночной экономики, в Орловской области пока не созданы. Во многом это связано с особенностями политики государственного протекционизма и решения вопросов развития строительно-производственного комплекса.

Наилучшей возможностью повысить эффективность инвестиций является комплекс мер по снижению себестоимости конечного продукта за счет повышения коэффициентов автономии и обеспеченности собственными оборотными средствами.

Необходимо отметить, что процесс функционирования строительно-производственного комплекса отличается от ряда других значительной временной продолжительностью и затратностью. Поэтому для снижения удельного веса процента по заемным средствам в структуре себестоимости конечного продукта необходимо либо привлечение собственного капитала, либо средств получателя экономического продукта. Причем эти средства необходимы на всех технологических стадиях последовательности выполняемых работ. Поэтому для данной сферы экономической деятельности наиболее выгодна полная или частичная предоплата. Она осуществляется на основе технико-экономического обоснования (ТЭО), предварительных смет или иных документов.

Для Орловской области в среднем по строительно-производственному комплексу достаточно часто коэффициент обеспеченности оборотными средствами равен отрицательному значению уровня инфляции за текущий год. Это объясняется значительной продолжительностью единичного производственного цикла функционирования для создания конечного продукта (в среднем около года).

Другой возможностью для снижения себестоимости конечного продукта является увеличение автономности производственных циклов за счет развития индустриально-промышленной базы и перехода на сырье и ресурсы локального характера. В Орловской области это нецелесообразно, т.к. она обладает только частью сырьевых запасов, необходимых для получения всей номенклатуры изделий, используемых в процессе возведения зданий и сооружений. Именно это вынуждает предприятия, связанные с

производством конечной продукции строительного-производственного комплекса, импортировать не сырье, а промежуточный продукт.

Нужно сказать, что при использовании импортируемого промежуточного продукта большинство экономических объектов постепенно теряют свою независимость.

Для строительного-производственного комплекса Орловской области это грозит потерей ряда отраслей, тяготеющих к сырьевому фактору. Иначе говоря, отрасли промышленности строительных материалов, связанные с обработкой импортируемого сырья, могут подвергнуться банкротству. Так же проблематичным будет состояние отраслей промышленности потребительской направленности, входящих в состав строительного-производственного комплекса, связанных с выпуском промежуточного продукта на основе импортируемых ресурсов. И наоборот, отрасли, ориентированные на локальные сырье и ресурсы, будут стабильно развиваться.

Подтверждением возможности существования такой ситуации являются данные Госкомстата по отраслям промышленности строительных материалов Орловской области (Таблица 2).

Таблица 2 – Объем выпускаемой отраслями промышленности строительных материалов конечной продукции в натуральном измерении

Наименование	Ед. изм.	Год		
		2001	2003	2005
Конструкции и детали сборные железобетонные	тыс. м ³	143,9	182,5	213,8
Плитка керамическая для облицовки полов и стен	тыс. м ²	8683,3	12028,4	13333,3
Смеси асфальтобетонные и асфальтобетон	тонн	556422,5	313278,5	151235,7
Раствор строительный и смесь бетонная	тыс. м ³	108,1	115,0	135,4
Кирпич строительный	млн. усл. шт.	111,7	85,6	88,0

Данные таблицы 2 наглядно показывают, что отрасли промышленности строительных материалов, ориентированные на использование локально расположенного сырья во всех технологических циклах, развиваются значительно успешнее других.

Причинно-следственные зависимости подобной ситуации отражены на рисунке 1.

Из содержания рисунка 1 видно, что именно покупатель конечного продукта выступает в роли инвестора не только своего локального областного строительного-производственного комплекса, но и аналогичных комплексов соседних регионов, что существенно снижает потенциально возможности развития всей области в целом.

В подтверждение этого утверждения приведем ряд фактов:

- из внутреннего регионального оборота изымается часть финансовых ресурсов и направляется в другие регионы;
- значительно увеличивается производственная и технологическая зависимость от внешних факторов;
- недофинансируются элементы локального строительного-производственного комплекса, выпадающие из производственно-технологической цепочки и т.д.

Обобщая вышеизложенное, нужно сказать, что в настоящее время перед Орловским строительным-производственным комплексом все отчетливее возникает серьезная проблема – он в значительной степени зависит от импорта сырья и промежуточного продукта.

Одним из возможных решений по увеличению конкурентоспособности строительного-производственного комплекса выступает его модернизация. Определим предварительное

значение объема необходимых инвестиций.

Весь объем работ, выполненных в Орловской области по отрасли «строительство» в 2006 г. составил 5,1 миллиарда рублей. При этом недостаток средств, необходимых для полного обновления основных фондов, составил порядка 377,9 миллионов. Причем 72% из этой суммы – доля отраслей промышленности строительных материалов.

Рассчитаем объем продукции, выпущенный отраслями с использованием импортируемого сырья по следующей зависимости:

$$Q = V_n \times P_{opr} \times (100\% - \beta), \quad (1)$$

где Q – объем продукции, выпущенной на основе импортируемого сырья;

V_n – весь объем работ

P_{opr} – доля отраслей промышленности строительных материалов;

β – коэффициент автономии.

Подставив численные значения в формулу (1) получим:

$$Q = 5,1 \text{ млрд. рублей} \times 72\% \times (100\% - 36,1\%) \approx 2,35 \text{ млрд. рублей}$$



Рисунок 1 – Структура взаимоотношений между элементами строительно-производственного комплекса Орловской области и потребителем конечного продукта

Учитывая, что уровень износа основных производственных фондов промышленности строительных материалов составил 38,7% или 0,908 миллиарда рублей, а для полной модернизации промышленности строительных материалов необходимо 3114,9 миллионов рублей, можно говорить о верхнем и нижнем пределе объема требующихся инвестиций для развития строительно-производственного комплекса Орловской области.

Они составят $0,908 + 0,3779 = 1,2859$ млрд.рублей и $3,1149 + 0,3779 = 3,4928$ млрд.рублей .

Проблема, связанная со снижением уровня развития экономических объектов из-за необходимости использовать импортируемые сырье и ресурсы, изучена в научной литературе, но преимущественно на государственном уровне. Поэтому в мировой практике исследованы и апробированы варианты ее преодоления на макроуровне.

На региональном уровне эта проблема может быть решена за счет привлечения частных инвесторов.

Необходимо отметить, что среди представителей частного капитала будут выделяться две категории:

- крупные инвесторы, заинтересованные в долгосрочном партнерстве;
- лица, инвестирующие финансовые ресурсы в разовые сделки с целью приобретения преимуществ при покупке конечного продукта.

Основной акцент необходимо сделать не на покупателей конечного продукта строительно-производственного комплекса, а на предпринимателей крупного и среднего бизнеса. При этом, учитывая, что объектом изучения является реальный функционирующий экономический объект, то можно предположить следующее: себестоимость выпускаемой продукции начнет снижаться, если объем вложенных финансовых ресурсов превысит нижний предел. Значит, для эффективного развития строительно-производственного комплекса требуется грамотно сформулированная стратегическая цель и логично реализуемый комплекс мер инвестиционного характера. Подобный вариант улучшения существующей ситуации обеспечивает его устойчивое динамическое развитие при минимальном объеме привлекаемых ресурсов из вне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Орловский край в XX столетии. Историко-статистический обзор. [Текст] / под ред. А.Н. Дмитриевой – Орел: Отдел оперативной полиграфии Орловского областного комитета государственной статистики, 2001

Ольга Владимировна Фирсанова

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Доктор экономических наук, профессор

Тел. (4862) 76-22-49

E-mail: o.firsanova@mail.ru

Владимир Алексеевич Зюзин

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Ассистент кафедры «Строительные конструкции и материалы»

Тел. (4862) 76-48-03

УДК 330(470+571):005.591.6

МИРОНОВ Е.И.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН
В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

На основе анализа тенденций инновационного развития современной экономики обосновывается необходимость формирования единой концепции развития особых экономических зон, определения экономической сущности сетевой формы регионального развития и формулируется идея развития сетевых форм создания и территориального размещения особых экономических зон, как механизма радикального повышения эффективности национальной экономики.

On analysis basis of innovation development tendencies in current economy the necessity for formation of a unified development concept of special economic areas, definition of economic matter of a net form for regional development is substantiated, and the idea of development of net forms for formation and special economic area allocation as a system for a considerable increase of national economy efficiency.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) – это один из важнейших и наиболее перспективных инструментов экономической политики. Его использование позволяет не просто поднимать производство, а делать это за счет развития передовых технологий. Это реальный путь к диверсификации экономики, которая остается для России важнейшей задачей. Однако, концепция особых экономических зон должна быть ориентирована не только на экономический рынок в отдельных отраслях и в отдельных регионах, но и стать возможностью для технологического продвижения всей национальной экономики.

В первую очередь это относится к технико-внедренческим зонам. Потребность в их создании предопределена самой структурой современной российской экономики. «Стратегия социально-экономического развития России до 2020 г.» является политическим подтверждением перевода российской экономики с инерционного энерго-сырьевого на инновационный путь развития [4]. В этом году из федерального бюджета на развитие технико-внедренческих особых экономических зон будет выделено около 10 миллиардов рублей. Планировалось, что первая такая зона откроется в III квартале 2008 года в Дубне [5].

Отечественная экономика обладает необходимым потенциалом для разработок и производства наукоемкой продукции любой степени сложности, способной конкурировать с зарубежной по инновационности, по качеству и по ценовым параметрам. По сути, их предназначение – конвертировать научный потенциал в конкурентоспособную продукцию и вывести ее на мировую арену, с ее потребностями, спросом, и капиталами.

Особенность России еще и в том, что этот потенциал зачастую сконцентрирован на относительно небольших территориях, да еще и с четкой отраслевой привязкой, таких как, например, Дубна, ставшая идеальной площадкой для развития технико-внедренческой особой экономической зоны. Создание промышленно-производственных особых экономических зон так же стимулирует приток инвестиций на соответствующие территории, в том числе и появление новых технологий. Однако диспропорции в их появлении способны нарушить конкурентную среду.

В этой связи целесообразно предложить, что экономический инструмент, подобный особым экономическим зонам, необходимо использовать на основе четкого анализа и в рамках единой грамотной геополитической концепции. Таким образом, главное, что

требуется для создания и развития особых экономических зон – это осознание приоритетов современной экономической политики.

Современной России, как «природной кладовой», требуется построение инновационной экономики. Поскольку освоение природного богатства без разработки и внедрения новых технологий будет весьма проблематично и неэффективно уже в ближайшем будущем. Это определяется спецификой новых месторождений, которые открыты в отдаленных районах Сибири, и современной экономикой. Именно этот факт стал импульсом для создания на территории Сибирского федерального округа сразу пяти ОЭЗ. Известно, что северные территории играют значительную роль в российской экономике, так как здесь производится более одной пятой валового внутреннего продукта (ВВП) России, одна четверть лесной продукции, более 90% природного газа, 75% нефти, 80% золота, 90% меди и никеля, почти все алмазы, кобальт, платиноиды, апатитовый концентрат [1].

В условиях перехода к рыночным отношениям, концепция, опирающаяся на процесс инновационного развития: включающая, во-первых, развитие инновационного менеджмента, во-вторых, более интенсивный характер развития инновационного потенциала, в-третьих, реализацию наиболее перспективных инновационных проектов, является наиболее приемлемой [1]. В соответствии с вышесказанным, необходимо провести объединение по территориальному признаку и на этой основе провести интеграцию промышленного, ресурсного, научно-технического и инновационного потенциала и представить наиболее перспективные инновационные проекты для внедрения, определяющие стратегические прорывы в комплексном развитии территории России.

Актуальной проблемой, сдерживающей темп развития инновационной экономики России, является недостаточность качественной инфраструктуры. Государство создает ряд инструментов развития регионов, которые будут служить переходу экономики на инновационный путь развития. В первую очередь, это особые экономические зоны, где решение данной проблемы является перспективным направлением их развития, позволяющим в итоге привлекать многомиллионные капиталы инвесторов. Ставка делается на так называемых «якорных» инвесторов, которые не только вложат деньги в проектирование и строительство, но и приведут за собой опытные управляющие компании с именем и брендом. Практика показывает, что инвесторы, в том числе ТНК активно идут в те регионы, к которым государство проявляет интерес [2]. Кроме того, другие регионы могут создавать собственные особые экономические зоны регионального значения, способные не только ускорить процесс диверсификации национальной экономики, но и сформировать новый взгляд на эффективное развитие территорий. Однако, данный процесс должен быть сопряжен с необходимостью совершенствования местного законодательства, проведения постоянного мониторинга его применения и формирования инновационной политики региона в рамках федеральных програм, курирующих их. Такое межрегиональное взаимодействие способно не только положительно сказываться на объединении взглядов будущего развития регионов и страны, в целом, но и на повышении пропорциональности в распределении капиталов на территории России, чтобы избежать остаточный принцип финансирования смежных с ОЭЗ регионов. Кроме того, привлечение потенциальных инвесторов, посредством вложения собственных средств регионов на формирование качественной инфраструктуры, решает главную проблему развития инновационной экономики – наличие своевременного финансирования нововведений, что позволяет уменьшить временной лаг между формированием бизнес-идеи и ее коммерциализацией. Поскольку для развития инновационной деятельности, работы наукоемких компаний, создания инновационной инфраструктуры, необходим приток инвестиций и стартовое финансирование, причем не по отдельности, а в рамках системного подхода.

Инновационная модель экономики создаст дополнительные стимулы для развития и эффективного использования научно-образовательного комплекса. В современных условиях необходимо вовлекать в реальную экономику науку и образование, потому что они способны создавать продукцию с наибольшей добавочной стоимостью; наращивать количество и

эффективность малых и крупных инновационных фирм, которые как используют наработки ученых, так и сами создают инновационные технологии и продукты. Компании-резиденты ОЭЗ должны активнее использовать модели венчурного финансирования и формировать вокруг себя малые предприятия. Инновационная политика принесет результаты только в том случае, если осуществляется комплексно, совместными усилиями, как федеральными и региональными властями, так и усилиями самого бизнеса.

Таким образом, переход на инновационный путь развития связан, прежде всего, с масштабными инвестициями в человеческий капитал. Развитие человека является необходимым условием прогресса современного общества. Поэтому развитие национальных систем образования становится ключевым элементом глобальной конкуренции и одной из наиболее важных жизненных ценностей. В связи с этим необходимо помогать талантливым молодым людям успешно интегрироваться в научную и инновационную среду.

Автор считает целесообразным рассмотреть опыт формирования социальной инфраструктуры на территории ОЭЗ, как одного из перспективных инструментов инновационного развития России. Практика подтверждает созидательный настрой населения ОЭЗ и их стремление участвовать в решении главных задач по качественному рывку вперед. Это обусловлено в первую очередь стилем и методами, с помощью которых в последние годы мобилизуется кадровый, финансовый и информационный потенциал ОЭЗ. Профессиональные учебные заведения переориентируются на комплекс социально-экономических потребностей, ежегодно выпуская 18 тысяч специалистов. Для уменьшения диспропорций рынка труда, где преобладающим спросом пользуются специалисты со стажем, а у выпускников естественно такого стажа нет, развивается точечная подготовка специалистов для предприятий ОЭЗ и открытие обучения новым специальностям, отвечающим современным тенденциям. Правомерно утверждать, что в условиях ускоренного роста в ОЭЗ требуется противодействие усилению диспропорций между регионами РФ в их социально-экономическом развитии. Инструментом такого социально-экономического выравнивания должно стать внедрение и развитие на смежных с ОЭЗ территориях проверенных последними инновационных проектов социально-экономического, административного, регулятивного и пр., что приведет к снижению затрат времени и денег и будет систематизировать направления развития всей страны в целом.

Однако реализация аксиомы - «человеческий капитал – главное богатство», не достаточны для устранения противоречий, появляющихся в результате смены базиса, при переходе от сырьевой экономики к инновационной. На «выходе» совсем другая страна, основанная на выпуске и экспорте продукции высокой переработки. Это более устойчивая модель развития. Страна с «сырьевой экономикой» очень зависит от темпов и структуры развития экономики покупателя. Что касается «инновационных экономик», то они предлагают продукты, которые нужны более широкому слою потребителей. И если у последних по факту есть возможность модифицировать изделия, поставляемые внутри страны и за ее пределами, то «сырьевая экономика» такой перспективы не имеет [2]

В условиях инновационности современной экономики, когда происходит переориентация российской экономики с сырьевой на диверсифицированную, необходимы желание и готовность всех слоев предпринимателей, объединение усилий государства и бизнеса. Нужно только обязательно выбрать какие-то приоритеты, те сектора экономики, где есть преимущества, и целенаправленно работать по этим направлениям.

Россия не в силах влиять на уровень мировых цен на нефть, а зависимость от последних может быть губительна для страны. Для исправления сложившейся ситуации принимается все больше конкретных шагов. Одним из таких шагов является создание и развитие ОЭЗ. Законодательная база которых, с одной стороны, соответствуют основам экономической безопасности, защищая ресурсы как элемент национального богатства от иностранных инвесторов, желающих получить их в собственность. С другой стороны – отсутствие какого-либо компромисса и для отечественной индустрии создает непреодолимый барьер для использования территорий ОЭЗ на данном этапе перехода от

сырьевой ориентации национальной экономики на инновационное развитие, хотя потенциал последних способен придать новый импульс данному процессу. Они имеют возможности стать центрами согласования интересов, где посредством взаимовыгодного международного сотрудничества можно выработать механизмы и необходимые технологии для выпуска и экспорта продукции высокой переработки, в том числе и нефти, и реализовать эти проекты на территории России в будущем.

ОЭЗ являются механизмом привлечения иностранных инвестиций и внедрения новых методов организации бизнеса, технологий и профессионалов, способных радикально повысить эффективность хозяйствования. В этой связи целесообразно предложить, что создание на относительно удаленных от мест разработки полезных ископаемых территориях технико-внедренческих и промышленно-производственных зон способно не только остановить отток ученых, занимающихся исследованиями в этой приоритетной для государства отрасли, но и имеет все шансы привлечь столь необходимые технологии и инвестиции для организации производства по переработке первичного сырья на территории России. В долгосрочной перспективе этот шаг характеризуется повышением коэффициента энергосбережения, за счет снижения экспорта сырой нефти и снижения НДС в части нефти, которая продается на внутреннем рынке. Данная инициатива сопряжена с множеством трудностей как на законодательном уровне, так и с точки зрения сохранения национальных интересов в данной отрасли, но при правильной расстановке приоритетов и ограничений она станет эффективным импульсом на пути перехода к инновационной экономике.

Однако представляется наиболее целесообразным, как уже указано выше, чтобы проекты, реализуемые в рамках ОЭЗ, были взаимодополняющими, то есть были связаны единой концепцией. Использование сетевой модели в рамках проектов по созданию особых экономических зон, будет способствовать повышению эффективности коммуникации между бизнесом и властью, развитию взаимодействия между поставщиками и производителями, образовательными учреждениями, финансовыми и государственными институтами, формированию единого видения развития бизнеса, регионов и страны. Развитие специализации и аутсорсинга, оптимизации внутреннего взаимодействия позволит повышать эффективность деятельности участников модели, развитие региональной инфраструктуры. В итоге это приводит к максимальному использованию конкурентных преимуществ регионов, что в макроэкономическом масштабе, позволяет повысить уровень инновационности не только его одного, но и взаимосвязанных с ним регионов и секторов, благодаря синергетическому эффекту внутри системы.

Правомерно утверждать, что сетевая модель оптимизации пространственного распределения ОЭЗ позволяет не только обеспечить прозрачность политики, проводимой в ОЭЗ, но и систематизирует методологию их внедрения: во-первых, комплексная детализация и постоянное совершенствование с учетом взаимосвязи по приоритетам развития страны существующего законодательства в России. Во-вторых, развитие и эффективное внедрение ОЭЗ в территориальную структуру России должно сохранять баланс между различными частями целого, ОЭЗ должны развиваться как форма общественного согласия, достигаемого путем справедливого распределения плодов прогресса, равными возможностями для всех. В-третьих, выбор территории для ОЭЗ должен основываться на реальной эффективности региона, на территории которого возможно размещение ОЭЗ, а так же на степени инновационной правопреемственности смежных территорий.

Учитывая вышеизложенное, целесообразно полагать, что сетевая модель применима как в качестве модели внутриорганизационного сотрудничества между потенциальными ресурсами, так и в качестве модели нахождения оптимального положения в сети ресурсных потоков между регионами, группами регионов и на международной арене. В рамках сетевой модели ОЭЗ взаимосвязь между звеньями создается регулярными потоками информации, материальных и финансовых ресурсов между ними, при условии снижения иерархического администрирования и усиления горизонтальных связей. Не стоит забывать, что при создании

такого рода глобальной сети, ее организационная структура требует большей детализации и распределение связей внутри каждого узла. При этом последний разбивается для более гибкого выполнения соответствующих программ развития на относительно самостоятельные в хозяйственном, а иногда и в правовом отношении центры. Применительно к сетевой организации ОЭЗ, «линиями, соединяющими точки» являются функции, реализуемые между отдельными узлами в их совокупности. Совокупность линий и есть сетевая организация, точнее её проекция на временной оси [3]. Таким образом, задание траектории развития осуществляется либо за счет воздействия на отдельные точки (узлы), которые изменяют характер линий (взаимосвязей), либо за счет изменения условий координации (взаимодействия) системы в целом.

В этой связи целесообразно предложить перенести накопленный теоретический и эмпирический базис на межрегиональный уровень, в том числе, и на уровень особых экономических зон. Такая смена базиса с одной стороны сопряжена с существенным изменением критериев оценки эффективности выбора того или иного региона для размещения на его территории ОЭЗ, с другой – реализацией единой концепцией вне зависимости от их вида, что позволит не только сформировать систему универсальных показателей, но и прогнозировать оптимальное место для их территориального размещения, с точки зрения диверсификации и инновационности современной экономики.

В качестве одного из универсальных показателей автор считает целесообразным предложить уровень независимости бюджета территории $Y_{нб}$:

$$Y_{нб} = D / P, \quad (1)$$

где D - суммы собственных доходов бюджета территории;
 P - расходной части бюджета.

При формировании данного показателя автор пришел к выводу, что в ФЗ № 116-ФЗ от 22 июля 2005 года «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» необходимо определить пропорции доли бюджета каждого уровня при создании особых условий на своей территории. Данная мера позволит с одной стороны сузить сферу государственного охвата территорий, поскольку это приведет к ограничению количества заявок на создание ОЭЗ, с другой стороны увеличит ответственность победителей конкурсов и качество выполняемых мероприятий по формированию соответствующей инфраструктуры.

Еще одним показателем может стать уровень ликвидности территории ($Y_{лт}$), который будет способствовать расстановке первичных приоритетов в выборе территории и рассчитывается по формуле:

$$Y_{лт} = \frac{Y_{нб} + K_{ит}}{ФС_{т}}, \quad (2)$$

где $Y_{нб}$ - уровень независимости бюджета территории;

$K_{ит}$ - капитальные вложения в инфраструктуру территории отечественных и иностранных инвесторов;

$ФС_{т}$ - субсидии из федерального бюджета для данной территории.

Правоммерно утверждать, что данный показатель может являться основополагающим при ранжировании всех территорий как по уровню их привлекательности для инвесторов, так и по их зависимости от федерального финансирования.

Оптимальное распределение ОЭЗ на территории РФ представляет собой достаточно сложную экономико-математическую задачу, принимая во внимание, что данная задача является многокритериальной, а многие критерии (факторы) не поддаются формализации (например, политическая ситуация). В связи с этим наиболее оптимальным является применение метода аналитической иерархии (как одного из перспективных методов экспертной оценки) для оптимизации места расположения ОЭЗ. В общем виде постановка

задачи выглядит следующим образом: задается общая цель (или цели) функционирования соответствующей системы, задается m альтернативных решений для достижения соответствующей цели (целей), задается n критериев оценки имеющихся альтернатив в рамках анализируемой системы. Требуется выбрать наилучшую альтернативу. Таким образом, в итоге мы получаем наиболее оптимальную и перспективную, как уже говорилось выше, с точки зрения национальных интересов, территорию – претендент на статус ОЭЗ.

В этой связи целесообразно предложить для формирования эффективной сетевой модели территориального размещения ОЭЗ в России определение сети из регионов, которые могут быть представлены двумя организационными моделями:

- сеть, формирующаяся вокруг крупного региона. В этом случае крупный регион, представляющий собой ядро сети, собирает вокруг себя территории, с действующими на них ТНК, компаниями, фирмами и т.д., меньшего размера, поручая им выполнение отдельных видов деятельности;

- сеть регионов, близких по масштабам. Большинство регионов, объединенных в сеть, юридически самостоятельны, но в хозяйственном плане поддерживают устойчивость друг друга, что очень важно для всех. Это взаимодействие может выражаться в таких формах сотрудничества, как: лизинг; взаимозачеты как предприятий различных регионов, так региональных администраций между собой; взаимозачеты арендных платежей; механизмы долевого владения объектами инфраструктуры несколькими регионами России.

В целом регион может освободиться от многих видов деятельности и сконцентрировать все ресурсы на приоритетных для себя областях специализации, на собственных уникальных процессах. Уникальными для региона являются те области, которые могут заключать в себе конкурентные преимущества данного региона, и, прежде всего, к ним можно отнести область инноваций. Следовательно, стратегия сетизации сравнима с методом делегирования полномочий в производственной деятельности, когда регион перестает сам заниматься какими-то направлениями и передает их внешним исполнителям. В условиях сетевой модели вся цепочка создания благ превращается в совокупность услуг. Этот аспект выражается прежде всего в заключении различного рода договоров и замене традиционных отношений в сфере управления территориальным устройством новыми, основанными на диверсификации российской экономики в условиях инновационности современного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клименко, А.В. Механизмы реализации инновационной политики государства [Текст] / А.В. Клименко, А.В. Суворин // Инновации. – 2005. – № 3 // Internet resource: <http://www.mag.innov.ru>.
2. Татаркин, А.И. Формирование инновационных территорий в контексте проблем технологической модернизации экономики [Текст] / А.И. Татаркин, А.Ф. Суховой // Инновации. – 2005. – № 7 // Internet resource: <http://www.mag.innov.ru>
3. Internet resource: <http://www.rg.ru>
4. Internet resource: <http://www.rosez.ru>
5. Internet resource: <http://www.rosoez.ru>

Миронов Евгений Игоревич

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант очной формы обучения
Тел. 8-961-625-91-47

Евдокимов В.Д.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Разнообразие взглядов порождает большое количество мнений в вопросах отношения наступления новой эпохи инфокоммуникационных технологий к постепенно разлагающейся машиностроительной промышленности. С использованием спутниковой системы ГЛОНАСС можно говорить о возобновлении машиностроительной отрасли. Решение вопросов восстановления системы и интеграция ее в другие сектора будут являться первыми шагами на пути полномасштабной работы промышленности.

Diversity of viewpoints gives rise to a large number of opinions in the matters of an attitude to the downing of the new age of info-communicational technologies to a gradually disintegrating engineering industry. With the application of the satellite system GLONASS one can speak about recommencement of engineering branch. The problem solution of the system reconstruction and its integration into other sectors will be first steps on the way to a full-scale work of the industry.

С начала 2000 года произошли серьезные изменения, направленные на ускорение информационного обмена, и общее развитие сферы инфокоммуникаций. В постсоветские времена констатировались негативные последствия 1991 года. Девять лет назад отмечались проблемы, решение которых, создадут базу для строительства новых систем, которые будут служить для импорта в другие страны.

Предлагались следующие мероприятия для преодоления цифрового разрыва:

- 1) увеличение доступа к цифровым сетям, за счет волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) и спутниковых связей;
- 2) обеспечение доступности цифрового коммуникационного и терминального оборудования;
- 3) содействие в цифровизации существующих аналоговых сетей;
- 4) внедрение параллельно с традиционной телефонией, передачу голоса по протоколу VoIP;
- 5) поощрение международного сотрудничества в сфере безопасности телекоммуникационных сетей;
- 6) подготовка кадров, и т.д.

Предлагались конкретные политические решения, принимаемые на государственном уровне:

- 1) региональным органам законодательной власти разработать законодательную и нормативную базу для реализации прав граждан на доступ к информации и обеспечения внедрения единых систем электронного документооборота на всех уровнях власти;
- 2) региональным органам исполнительной власти и муниципалитетам:
 - предусмотреть в программах информатизации регионов и городов на 2007-2008 гг. внедрение комплексных IT-проектов по информатизации отраслей городского хозяйства и социальной сферы;
 - организовать целевую переподготовки служащих всех уровней власти для работы в новых условиях информатизации в России и регионах;
- 3) одобрить создание data-центров в городах СФО с использованием имеющиеся возможностей региональных операторов связи, софтверных и компьютерных компаний;
- 4) рекомендовать исполкому МА «Сибирское Соглашение» и дирекции Ассоциации Сибирских и Дальневосточных городов оказать помощь Сибирским регионам и муниципалитетам по включению комплексных IT-проектов по информатизации отраслей городского хозяйства и социальной сферы в ФЦП «Электронная Россия»;

5) с учетом высказанных проектных решений организациям и компаниям предприятиям – поставщикам ИКТ – решений. Подготовить и передать предложения по условиям и форматам сотрудничества с органами исполнительной власти по внедрению собственных решений на территории городов, регионов – участников ассоциаций МАСС и АСДГ;

6) рекомендовать инвесторам поддержать отечественные инвестиционные проекты в области инфо телекоммуникаций, которые рассчитаны на конечных пользователей;

7) рекомендовать телекоммуникационным компаниям ускорить создание пунктов коллективного пользования (ПКП) для решения проблем доступа к региональным и местным информационным ресурсам.

В области решения этих вопросов самыми активным, как и предполагалось, явились внесударственные бизнес - структуры, которые понимали всю важность решения инфокоммуникационных проблем.

Конечно, все понимают, что развитие и совершенствование технологий не стоит на месте и конкретные системы, предлагаемые для внедрения в 2000 году, уже нельзя назвать решением инфокоммуникационного «голода». Таким образом, всплывают два пути: 1) выход на мировой уровень за один десяток лет, именно этот период как показали исследования является критичным, в течении которого мировые изобретения становятся «старыми»; 2) ступенчатое наращивание мощностей инфокоммуникационного развития. Первый пункт отличается огромными инвестиционными вложениями, что достаточно рискованно для внешнеэкономического баланса и может еще более негативно сказаться на экономике страны. Второй – это путь, которым Россия движется сейчас. Отечественная практика ставит задачи и последовательно пытается их выполнять. Этот путь плавно поднимает нас на вершины прогресса, это видно и из того, что уровень информатизации постепенно выходит на мировой.

В процессе научных исследований, посвященных промышленным перспективам в среде развития инфокоммуникаций, постоянно рассматриваются такие вопросы как:

1. Основные направления современных исследований.
2. Области практической реализации.
3. Перспективы развития инфокоммуникаций и источники финансирования.
4. История развития основополагающих идей.
5. Раскрытие содержания основных категорий и понятий в сфере инновационной деятельности.
6. Исследование существующих подходов к классификации инноваций и инновационных стратегий.
7. Изучение принципов формирования инновационной стратегии предприятия.
8. Проведение анализа современного состояния и особенностей развития отрасли инфокоммуникаций.
9. Исследование уровня развития отрасли инфокоммуникаций и его сбалансированности с потребностями промышленности региона.
10. Разработка экономико-статистической модели инновационной стратегии развития промышленных предприятий РТ в условиях ускоренного роста отрасли инфокоммуникаций.
11. Разработка сценария прогноза инновационной стратегии развития промышленных предприятий РТ в условиях роста отрасли инфокоммуникаций.
12. Определение направлений развития инновационной стратегии промышленных предприятий РТ на основе разработанной экономико-статистической модели.

Одним из вопросов, требующих к себе внимания, является повышение конкурентоспособности и современного состояния национальной спутниковой системы ГЛОНАСС. Именно эта система на сегодняшний день может заметно повысить Российский уровень экономики и дать толчок к прорыву на мировые рыночные арены. Рассмотрим перспективы развития системы ГЛОНАСС для обеспечения инновационного прорыва в промышленности.

В настоящее время система ГЛОНАСС претерпевает кризис, связанный не только с недостаточным финансированием, но и старением и выводом с орбит спутников. Конечно, существует множество других проблем, связанных с обеспечением конкурентоспособности американскому аналогу GPS. Заметим, что российские спутники перерабатывают гарантированный срок своей службы примерно на четверть. Трудно сказать, каков был бы состав спутниковой группировки, но одно ясно точно, что и при наличии таких предпочтений, которые складываются в нашей стране для спутниковой системы (повышенная работоспособность спутников, принятие целевой программы, разработка более дешевых приборов навигации, разработка улучшенных космических аппаратов), состав космических аппаратов не позволяет даже на 90% покрыть территорию России связью. Для покрытия всей России связью, обеспечиваемой спутниковой системой ГЛОНАСС, необходимо как минимум 18 спутников. Пока их состав не выходит за рамки 14. Для мирового покрытия необходимо 24 спутника. С 1995 по 1997 годы состав спутников ГЛОНАСС равнялся 24. Но в 1997 году правительство урезало бюджет спутниковой системы, в результате чего их количество сократилось до 14 работающих аппаратов. Такая ситуация сохраняется и по сей день.[2]

Российские ученые и политики делали множество заявлений в последние два года в связи с положительными тенденциями к росту надежности и качества связи. Например: «кризис по системе ГЛОНАСС преодолен»; «система ГЛОНАСС на стадии активного внедрения»; «конкурентоспособная система ГЛОНАСС»; «при 18 навигационных КА на территории России обеспечивается практически 100-процентная непрерывная навигация». В частности, Сергей Иванов в 2007 г. заявлял: «до конца текущего года в составе орбитальной группировки ГЛОНАСС будет как минимум 18 действующих спутников» Но это было преждевременное заявление.

В течение последних двух лет управление космическими войсками заменяет старые отработанные спутники новыми, но не увеличивает их состав. Необходимо понять, что при плохо работающей системе, при невыведенных аппаратах, не приходится говорить о затратах на создание и наращивание количества аппаратов принимающих сигнал. Поистине парадоксальная ситуация складывается в России. У нас есть рынок, потребление приёмников сигнала, но нет сигнала. Эту ситуацию можно сравнить, например, с рынком компьютеров при неизобретенном электричестве.

Но уже сегодня активно на федеральном уровне рассматривается вопрос о возобновлении работоспособности системы до мирового масштаба и увеличении количества космических аппаратов (КА) до 30-40. В 2008 году начал строиться завод по производству микросхем для спутниковой системы ГЛОНАСС, на которое правительство выделило 26,9 миллиардов рублей. Так же правительство приняло проект об оснащении приёмниками сигналов всего государственного транспорта и государственных предприятий, расходы на который составили 30,3 миллиардов рублей. Все эти цифры достаточно парадоксальны, учитывая, что для запуска двух спутников необходимо всего 1,5 миллиарда рублей.[3]. Как отметил вице-президент Михаил Акулов ОАО «РЖД» готово потратить к 2011 году около 300 миллионов рублей на навигационную аппаратуру для оснащения железнодорожных транспортных средств.

Отечественная компания Globalsat по производству спутников автонавигаторов занимает всего 12,7% на рынке других компаний этой области по данным на начало 2008 г. Сектор ГЛОНАСС-навигаторов развивается сравнительно медленно, что обуславливается, прежде всего, широко известными техническими проблемами проекта и низкой степени коммерциализации (небольшой выбор комплектующих, их высокая цена, недостаточные транспортно технические характеристики и др.). По данным аналитической группы SmartMarketing существуют пять основных факторов, определяющих расстановку сил в данном сегменте на II полугодие 2008 г.

- 1) снижение цен и расширение ассортимента моделей;
- 2) улучшение и развитие картографического обеспечения и навигационного ПО;

- 3) рост региональных продаж (непосредственно связан с предыдущим фактором);
- 4) развитие сопутствующих сервисов (информация о заторах, специализированные базы ROI и др.);
- 5) увеличение рыночного проникновения GPS-навигационных устройств в целом (главным образом за счет приведенных выше факторов).

Первые четыре пункта можно выделить как основные приоритеты для развития Российских сил в области спутниковой системы навигации в целом. Кроме того, в последний год запуски осуществляют на базе модернизированной версии ГЛОНАСС-М. Но немногие знают, что существует еще более совершенная версия ГЛОНАСС-К, которая легче, имеет большее время работы, 10-12 лет, что позволит запускать его не тяжелым и дорогим «Протоном», а новой ракетой-носителем среднего класса «Союз-2», причем сразу по два спутника в одном пуске. Наше предложение заключается в сосредоточении всего внимания государства и РосКосмоса на выведении и построении орбитальной группировки из спутников ГЛОНАСС-К. Кроме того, очевидным является перенос пусков с космодрома «Байконур» на «Плесецк». Более свободный график пусков позволит вывести большинство космических аппаратов за меньшее время.

Несмотря на все недостатки, система ГЛОНАСС имеет приоритетное будущее для обеспечения прорывных технологий в промышленности. Уже сейчас (2008 г.) разрабатываются системы, которые позволят с помощью системы спутниковой навигации находить людей, животных, аппаратуру. Помощью этим инновациям явились взаимопользные договора ГЛОНАСС с сотовой связью, МЧС, МВД, и так далее. При правильном целевом развитии сферы спутниковой навигации можно говорить о значительном будущем системы ГЛОНАСС в управлении инновационным развитием промышленности.

Необходимым для стабильного развития России является доверие и взаимопомощь между государственными органами и развивающей нашу экономику частным бизнесом. В недостатке этого кроется еще одна проблема негативного развития Российского рынка, в частности, и экономики в целом.

По данным Министерства торговли США, GPS-приемники используются для решения прикладных задач примерно в следующих соотношениях: авиация - 5%, морской транспорт - 2%, военное применение - 2%, остальные 90% составляют позиционирование и управление наземным транспортом, личный автотранспорт, производственное применение, геодезия, широкое применение в быту (туризм, охота, контроль передвижения детей, инвалидов и др.)[4]. Ежегодно Минобороны США возвращает в государственную казну миллиарды долларов. Эти данные, на наш взгляд, служат примером цели развития спутниковой системы. Это понимают как в Европе, так и в России, но не могут воплотить в жизнь из-за неслаженности правительства, рыночной структуры и Министерства Обороны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Теоретические основы развития информационно-телекоммуникационной среды (организационно-правовые и социокультурные аспекты)» [Текст] / Д.С. Мишин, С.В. Скрыль, О.В. Третьяков, А.В. Чуев – Орел: ОрЮИ МВД России, 2005.
2. Internet resource: http://nvo.ng.ru/armament/2006-02-10/6_glonass.html
3. Internet resource: http://isns.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=40&Itemid=1
4. Internet resource: http://www.smartmarketing.ru/gps_h1_2008

Евдокимов В.Д.

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Аспирант

РЯЗАНЦЕВ И.С.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В современных условиях государственное управление научно-техническим прогрессом в отраслевом разрезе должно органично дополняться повышением роли территориальных органов управления. Предлагается система первоочередных мер по развитию и стимулированию инновационно-инвестиционной активности на федеральном, региональном уровнях и на уровне предприятия.

Under current conditions the state control of scientific and technological progress in a branch sphere should be organically supplemented with the increase of a local administration role. The system of priority measures for development and motivation of innovation - investment activities at federal, regional and company levels is offered.

В настоящее время в экономической литературе нет единого подхода к структуризации процессов формирования новых знаний и технологий их реализации на практике. Нечетко выявляются взаимосвязи научно-технической, инновационной, структурной и инвестиционной политики. Так, структурно-инновационная политика может пониматься либо в широком смысле, как система государственных мер по стимулированию производства для достижения избранной концепции экономического роста, либо в узком - как система мер по селективной поддержке приоритетных секторов экономики. Некоторые исследователи считают, что инновационная политика – это более широкое понятие, нежели научно-техническая. На наш взгляд, взаимоотношения между структурной, инвестиционной и инновационной политикой состоят в динамическом взаимодействии, которое представлено на рисунке 1.

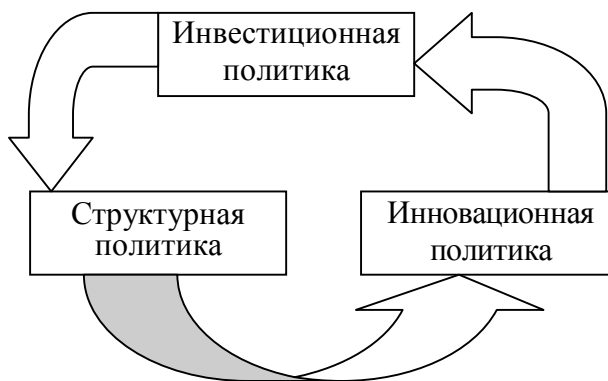


Рисунок 1 - Система взаимодействия структурно-инвестиционных процессов

В качестве движущего начала выступают инновационные процессы. В результате использования нововведений изменяется норма прибыли в отраслях народно-хозяйственного комплекса, подотраслях и отдельных производствах, что, в свою очередь, вызывает перетоки капитала между ними. Таким образом, инвестиционные предпочтения формируют структурный облик производственных систем. В свое время сложившаяся структура в значительной мере определяет направления инновационных процессов, так как прикладные исследования ведутся, как правило, в рамках определенных направлений совершенствования продуктов и производственных процессов. Фундаментальные исследования в этом плане гораздо менее зависимы от существующей производственной структуры. Именно они становятся основой для формирования новых отраслей и модернизации традиционных производств, предоставляя возможность получения более высокой нормы прибыли.

Измененные инвестиционные потоки замыкают цикл регионального структурно инвестиционного процесса.

Осуществление селективной структурной политики, формирование полюсов роста в современных условиях невозможно без серьезной корректировки финансово-кредитной политики как на федеральном, так и на региональном уровнях. Резкий спад научно-технической и инвестиционной активности в последние годы, как известно, может привести и уже приводит к значительному научно-технологическому отставанию России от развитых стран мира.

Обеспечение структурных преобразований и расширенного воспроизводства на современной технологической основе требует государственного регулирования структурно-инвестиционных процессов как прямыми, так и косвенными методами.

Создание условий для устойчивого развития России невозможно без ориентации на использование достижений научно-технического потенциала (НТПот). Важнейшей задачей региональной научно-технической политики является рациональное сочетание целей научно-технического и социально-экономического развития. В этой связи научно-техническая политика должна быть в значительной степени ориентирована на удовлетворение потребностей жителей региона, повышение качества их жизни, т.к. по своей сути она тесно связана с решением социально-экономических проблем населения, на создание и производство конкурентоспособной продукции по критериям мирового рынка.

Развитие в России новых технологий, обеспечение лидерства в приоритетных направлениях научно-технического прогресса (НТП) необходимо рассматривать не как самоцель, а как средство, которое позволит вырвать страну из кризиса, избежать деградации, поднять потребление материальных благ и услуг, качественно изменить уровень жизни.

В современных условиях государственное управление научно-техническим прогрессом в отраслевом разрезе должно органично дополняться повышением роли территориальных органов управления. Региональную научно-техническую политику необходимо осуществлять на двух уровнях: федеральном и региональном (включая местный).

Структурные преобразования экономики и ориентация на производство высокоэффективной конкурентоспособной продукции требуют совершенствования управления структурно-инвестиционной деятельностью на всех уровнях: федеральном уровне, региональном уровне, на уровне хозяйствующего субъекта.

Система первоочередных мер по развитию и стимулированию инвестиционной активности должна включать ниже перечисленные мероприятия.

На федеральном уровне:

1. Реорганизация существующей налоговой системы Российской Федерации в направлении снижения общего уровня налоговой нагрузки на предприятия и полного освобождения от налогообложения прибыли, направляемой на инвестиционные цели, сохранив только налог на фонд потребления в составе прибыли.

2. Выделение «бюджета развития» в расходной части федерального бюджета, использование которого производится на строго целевой и конкурсной основе через учрежденный национальный инновационно-инвестиционный банк (национальный банк инноваций и развития).

3. Установление требований к федеральным программам структурной перестройки экономики и конверсии, которые предусматривают их финансирование в обязательном порядке на строго субвенциальной основе, что обеспечивается:

а) целевым финансированием из «бюджета развития» по государственным контрактам на ввод мощностей и поставки продукции для государственных нужд;

б) целевыми льготными инвестиционными кредитами с заключением государственных контрактов на ввод мощностей и поставки продукции.

4. Установление такого порядка, при котором предоставление целевых бюджетных ресурсов и целевых льготных инвестиционных кредитов должно обеспечиваться межведомственной экспертно-конкурсной комиссией.

5. Введение специальных инвестиционных счетов предприятий и коммерческих банков для обеспечения «прозрачности» прохождения и использования денежных средств на инвестиционные цели.

6. Установление и постоянная поддержка процента доходности по государственным ценным бумагам на уровне не выше 80% от учетной ставки ЦБ РФ с целью стимулирования вложения ресурсов на инвестиционные цели.

На региональном уровне:

1. Выделение в расходной части региональных и муниципальных бюджетов «защищенного бюджета развития», использование которого производить на строго целевой и конкурсной основе через «губернские» и муниципальные банки для инновационно-инвестиционной деятельности под региональные целевые программы (либо возложить эти полномочия на имеющиеся в регионе кредитные учреждения).

2. Создание региональных внебюджетных инновационно-инвестиционных фондов за счет введения инновационно-инвестиционного акциза в пределах 1% себестоимости продукции предприятий, действующих на территории.

3. Разработка методики и организационно-правовых схем проведения целевых региональных и муниципальных займов под самоокупаемые проекты.

4. Предоставление в пределах полномочий региональных и муниципальных органов управления освобождения и льготы по налогам, зачисляемым в региональные и муниципальные бюджеты, а также целевые инвестиционные налоговые кредиты.

5. Создание условий для стимулирования вхождения банков и иных финансово-кредитных институтов в структуру промышленно-финансовых групп на основе эффективных экономических механизмов.

6. Закрепление в региональной собственности части акций, создаваемых с участием региональных органов управления акционерных обществ с целью последующего реинвестирования прибылей.

На уровне первичного звена (предприятий):

1. Формирование интегрированных самофинансируемых и саморазвивающихся структур, охватывающих весь инновационно-финансово-производственно-торговый цикл производства и реализации продукции.

2. Обеспечение активного стратегического маркетинга с целью ориентации на выпуск перспективных и высокоэффективных видов продукции.

3. Обеспечение активного поиска потребителей и создание дилерских сетей в других регионах и за рубежом.

4. Обеспечение освоения рыночных способов мобилизации дополнительных финансовых ресурсов за счет собственной инициативы, включая использование займовых схем, выпуска корпоративных облигаций (наряду с дополнительной эмиссией акций) и т.д.

5. Обеспечение освоения современного бизнес-планирования и инвестиционного проектирования по международным стандартам с целью привлечения внешних (включая зарубежные) финансово-кредитных структур.

6. Обеспечение использования возможностей ускоренной амортизации для пополнения собственных источников инвестирования.

Комплексная программа структурной перестройки экономики должна в современных условиях базироваться на использовании накопленного научно-технического потенциала как во всех других регионах страны, так и за рубежом и, безусловно, подкрепляться инвестиционными ресурсами, завершая цикл «инновации - инвестиции - высокоэффективное производство - конечное потребление».

Для оценки социально-экономической и экологической эффективности инновационно - инвестиционных проектов должна быть разработана и принята за основу соответствующая система критериев селекции высокоэффективных проектов.

Такая система критериев должна включать следующие блоки:

I. Социальные критерии:

- степень снижения дефицитности потребительского рынка населения товарами и услугами;

- степень блокирования роста цен;
- степень повышения уровня обеспеченности объектами социальной сферы;
- степень сохранения или увеличения количества рабочих мест;
- степень сокращения простоя предприятий;
- степень увеличения доходов работников низкодоходной группы и среднего класса.

II. Экономические критерии:

1. Критерии, отражающие общерегиональные интересы:

а) степень расшивки «узких мест» для организации законченных производственных циклов выпуска и реализации продукции;

б) степень снижения дефицита продукции производственного назначения, пользующейся спросом;

в) степень дополнительных поступлений доходов в региональные или муниципальные бюджеты за счет структурных преобразований и развертывания новых производств;

г) степень дополнительных валютных поступлений за счет увеличения экспорта предприятий региона.

2. Критерии, отражающие интересы предприятий:

а) уровень снижения затрат в целом;

б) уровень прибыли;

в) уровень рентабельности;

г) срок окупаемости проектов;

д) уровень снижения энергоемкости;

е) уровень снижения материалоемкости.

III. Экологические критерии:

а) степень воздействия на состояние атмосферного воздуха;

б) степень воздействия на состояние водных ресурсов;

в) степень воздействия на состояние земельных ресурсов и обеспечение рациональности землепользования;

г) степень воздействия на состояние лесных ресурсов и обеспечение рациональности лесопользования;

д) степень воздействия на состояние недр, обеспечение комплексности и рациональности недропользования;

е) степень снижения радиационного, акустического, электромагнитного (и иных воздействий) за счет реализации проектов структурных преобразований.

Целенаправленное и комплексное развитие регионов, обеспечение структурных преобразований промышленности требует согласования общерегиональных целей и интересов потенциальных инвесторов (как отечественных, так и зарубежных).

Переориентация социально-экономического развития регионов, структурная перестройка промышленности на основе выделенных приоритетов требует постоянного поиска достижений науки, техники и технологий непосредственно в данном регионе, в России, в ближнем и дальнем зарубежье, с последующим созданием экономических механизмов для эффективного использования этих достижений.

Состав и взаимодействие подсистем региональной системы управления структурно-инвестиционными процессами представлены на рисунке 2.

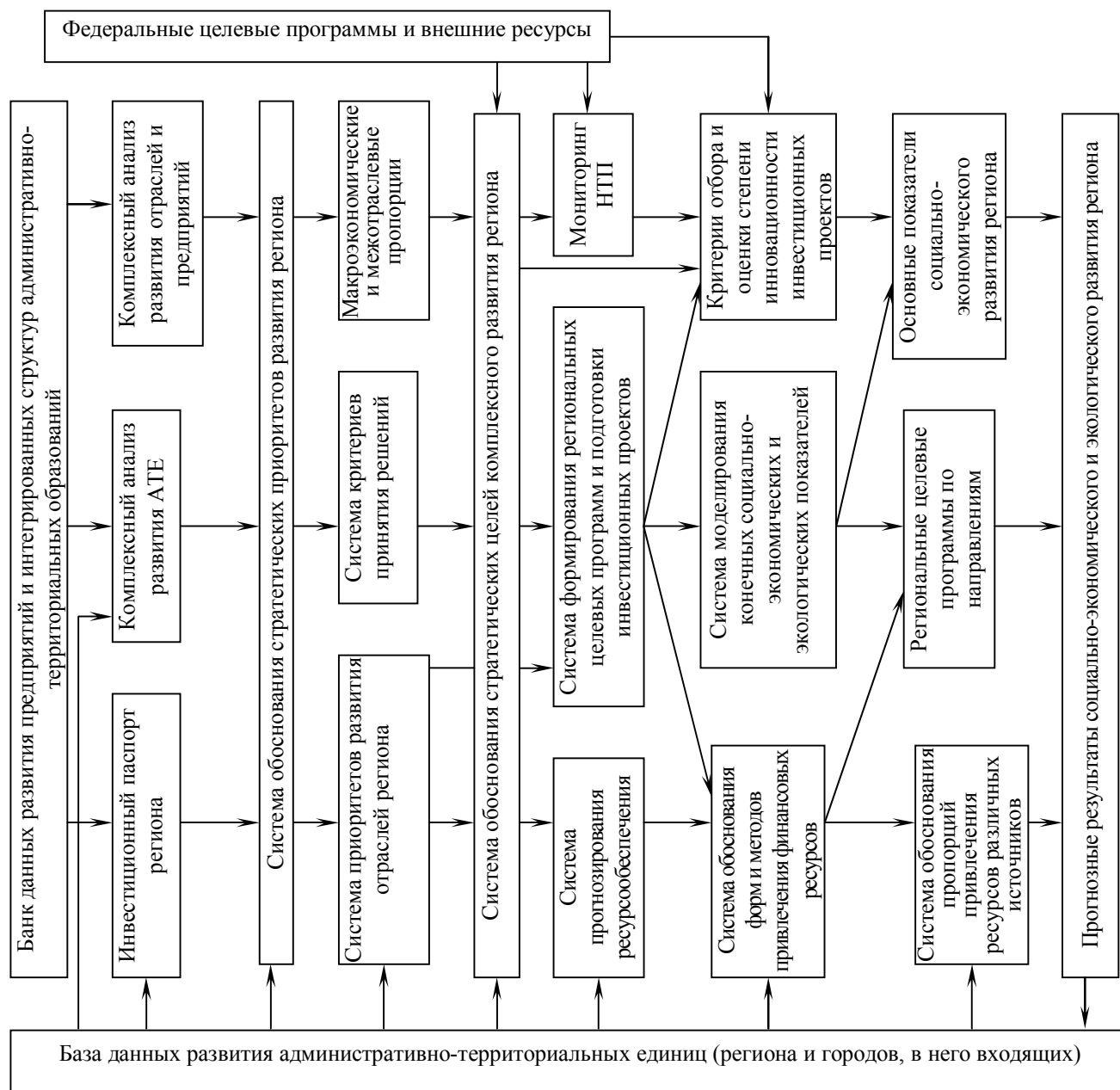


Рисунок 2 – Взаимодействие подсистем системы управления инвестиционными процессами

Одним из основных путей улучшения социально – экономического положения региона является организация инновационно - инвестиционной деятельности, в соответствии с которой органы управления регионом должны направлять ресурсы в отрасли, по их мнению, перспективные для экономического роста.

Важно различать, какие отрасли должны стимулироваться и в каких должен происходить экономический рост. В рыночной экономике некоторые отрасли будут развиваться, другие – сжиматься под влиянием законов рынка. Для выработки действенной политики в области инновационно - инвестиционной деятельности руководство региона должно быть в состоянии не просто определить отрасли, имеющие перспективы в будущем, оно должно быть готово к ответу на более важный вопрос: какие сферы хозяйства должны развиваться или сокращаться быстрее, чем их подталкивают к этому рыночные силы. Для того чтобы обосновать активную программу, которая будет стимулировать переток ресурсов, необходимо показать, что этот процесс происходит слишком медленно, т.е. необходимо обосновать вмешательство руководства наличием дефекта рыночного регулирования.

Обычно аргументы в пользу той или иной инновационно-инвестиционной политики, не обязательно упираются в дефект рыночного регулирования. Вместо этого они содержат надежные с виду критерии для выделения тех или иных сфер экономики в качестве приоритетных для поддержки. По нашему мнению, руководство региона должно способствовать развитию следующих направлений и производств:

- 1) с высокой добавленной стоимостью на одного работающего;
- 2) играющих роль «связующего звена»;
- 3) имеющих потенциал роста в будущем;
- 4) позволяющих повысить вертикальную интеграцию предприятий региона.

Целью инновационно - инвестиционной политики является создание условий для эффективных вложений в инновационное развитие региона. Под эффективными вложениями обычно понимаются такие инвестиционные вложения, которые помимо платы за риск инвестиций позволяют получить приемлемую для инвестора и для региона, принимающего инвестиции, экономическую выгоду в виде, например, прибыли от инвестиций и внедрения инноваций в экономику региона. В этой связи, основным критерием для инвестора будет являться ожидаемая доходность на вложенный капитал в сопоставлении со степенью риска, а для региона – повышение бюджетной эффективности экономики региона и уровня инновационного развития региона.

На наш взгляд, основными условиями проведения разумной и привлекательной для инвесторов политики являются следующие:

- доступная и полная информация об объектах;
- установленная и прописанная процедура получения прав;
- критерии определения победителей в случае тендеров за право;
- понятный механизм оценки стоимости прав;
- государственный институт регистрации прав;
- государственные меры стимулирования и поддержки инвесторов.

При выполнении данных условий возможна активизация инновационно-инвестиционной деятельности в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационный менеджмент. Многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновационного развития. Учебное пособие [Текст] / В.М. Аньшин и др.- М.: Дело, 2006.-584 с.
2. Вертакова, Ю.В. Управление инновациями: Теория и практика: Формирование инновационных стратегий; Организационные структуры научно-технической сферы; Бизнес-план и экспертиза инновационных проектов и др.: Учебное пособие для вузов [Текст] / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко - М.: Эксмо, 2008.- 432 с.
3. Харгадон, Э. Управление инновациями: Опыт ведущих компаний [Текст] / под ред. Н.А. Ливинской; пер. с англ. Свирид А.Н.; предисл. К. Айзенхардт – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.- 304 с.
4. Инновации в бизнесе [Текст] / Под ред. Л. Мордвинцевой; пер. с англ. Т. Гутниковой, Н. Скворцовой, М. Мацковской - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.- 189 с.

Рязанцев Иван Сергеевич

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел

Аспирант кафедры «Банковское дело»

Тел. (4862) 43-71-08

E-mail: rivan2@yandex.ru

ВАСИЛЬЕВА Т.Н., ТРУБИН А.Е.

ИННОВАЦИОННЫЙ ДОХОД И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационный доход служит средством получения инновационной прибыли. Условиями ее формирования является внедрение ресурсных, продуктовых и процессных инноваций. Использование объектов интеллектуальной собственности усложняет механизм распределения инновационного дохода. Последний принимает форму инновационной прибыли, которая в процессе дальнейшего распределения присваивается инноватором в виде интеллектуальной ренты, предприятием – в виде инновационной ренты I-го и II-го видов, а также инвестором – в виде средней прибыли и процента за риск.

The innovation income serves as means for innovation income receiving. Conditions for its formation are introductions of resource product and process innovations. The application of intellectual property objects complicates a distribution mechanism of innovation income. The latter obtains a form of innovation income which in the course of the further distribution is appropriated by an innovator in the form of intellectual rent, by a company in the form of the innovation rent of the 1-st and 2-nd types and also by an investor in the form of an average profit and interest for risk.

В «экономике знаний» конкурентное качество инновационных товаров не является самоцелью для предприятия, оно служит средством получения инновационной прибыли, необходимой для развития и совершенствования производства.

Созданная предприятием балансовая прибыль делится на нормальную (среднюю), образующуюся при общественно необходимых рыночных условиях, и прибыль, образующуюся при более благоприятных индивидуальных условиях хозяйствования, чем это общественно необходимо в данных рыночных условиях [1].

Как известно, условия хозяйствования включают в себя две группы факторов: факторы природные и факторы экономические. Природные факторы по своему характеру количественно ограничены, качественно не равны и общественно невоспроизводимы. Экономические факторы по своему качеству не равны, но общественно воспроизводимы и количественно увеличиваемы по мере развития производительных сил. С учетом данной концепции экономическая прибыль может быть разделена на две формы: первую, которая образуется на природном базисе, и вторую, которая образуется на основе экономических предпосылок, в том числе на базе научно-технического прогресса. Специфические условия образования прибыли первой формы ведут к модификации ее в дифференциальную ренту; второй формы – в инновационную и интеллектуальную ренту.

Причины происхождения экономической прибыли современного инновационного предприятия многообразны. Каждая из них определяет возникновение своего вида прибыли:

- 1) прибыль, заработанная благодаря инициативе;
- 2) прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах;
- 3) прибыль, извлечение которой возможно благодаря ее признанию общественными институтами [2].

В свою очередь, в основе прибыли, заработанной благодаря инициативе, находятся четыре группы факторов:

- 1) внедрение инноваций;
- 2) отсутствие страха перед риском;
- 3) разумное использование средств, полученных от экономии на масштабах производства;
- 4) дальновидная политика в отношении задолженности.

Использование объектов интеллектуальной собственности в целях повышения полезности и качества инновационных товаров усложняет механизм распределения

инновационного дохода. Последний принимает форму инновационной прибыли, как добавленной стоимости, созданной в процессе производства и реализации инновационных товаров благодаря использованию объектов интеллектуальной собственности разной степени новизны. Количественно инновационная прибыль представляет собой часть экономической прибыли предприятия за вычетом средней прибыли.

В наукоемком производстве появлению экономической собственности на инновационный продукт предшествует формирование института интеллектуальной собственности, выражающего право автора на владение, пользование, распоряжение объектом интеллектуальной собственности, защищающего его интересы от несанкционированного копирования, тиражирования этих объектов. Институт интеллектуальной собственности регулирует движение продуктов интеллектуальной деятельности и человеческого труда.

С юридической точки зрения любая форма собственности – это право, предоставляющее его обладателю возможность исключительного господства над имуществом, исключение каких-то правомочий на это имущество всех других лиц, если на то не будет согласия самого собственника.

В отличие от юридического аспекта собственности экономические отношения, охватываемые этим понятием, предполагают наличие таких форм реализации собственности, как получение дохода. В этой связи собственность на интеллектуальный объект является основанием для получения соответствующего факторного дохода – интеллектуальной ренты как цены использования данного объекта. К объектам интеллектуальной собственности относят изобретения во всех областях человеческой деятельности: научные открытия, промышленные образцы, товарные знаки и др. Результаты интеллектуальной деятельности имеют стоимостные оценки, вовлеченные в товарооборот на коммерческих условиях, дают полезный эффект, состоящий в повышении качества производимых инновационных товаров [4].

Поэтому часть инновационной прибыли, как сверх дохода над средней прибылью, принимает форму интеллектуальной ренты, которую присваивает инноватор, как собственник интеллектуальных ресурсов. Часть инновационной прибыли принимает форму инновационной ренты, присваиваемую инновационным предприятием, как собственником предпринимательских способностей, и часть инновационной прибыли присваивается инвестором, как собственником денежного капитала.

Чаще всего цикл жизни инновационного товара начинается с приобретения лицензии на изобретение или других прав на использование объектов интеллектуальной собственности. Первичный собственник объекта интеллектуальной собственности уступает право собственности на хозяйственное использование этого объекта в целях получения денежного эквивалентного вознаграждения в виде интеллектуальной ренты. Вторичный собственник интеллектуального продукта, инновационное предприятие, используя объект интеллектуальной собственности для производства инновационных товаров, получает доход в виде инновационной ренты. С точки зрения теории прав собственности, полным владельцем нововведения является его создатель или инноватор, инновационное предприятие пользуется данным нововведением с согласия владельца на определенных условиях.

Полученная от продажи товаров инновационная прибыль распределяется между инноватором, инновационным предприятием и инвестором. Последний финансирует создание и производство новых товаров. Существующие экономические отношения, права собственности, их спецификация определяют размер дохода от произведенных и реализованных полифункциональных инновационных товаров. Собственник нововведения обладает монополией на объект интеллектуальной собственности, что является причиной присвоения части инновационной прибыли в виде интеллектуальной ренты. Собственник инновационного товара наделяется монополией на хозяйственное использование объекта интеллектуальной собственности, что дает ему право присваивать часть инновационного

дохода в виде инновационной ренты. Инвестор присваивает часть инновационной прибыли в виде средней прибыли и процента за риск [5].

Инновационная прибыль с точки зрения ее распределения определяется по формуле:

$$P_{ин} = r_{ин} + r_{инт} + (P_{ср} + \%_{риск}), \quad (1)$$

где $P_{ин}$ – инновационная прибыль;

$r_{ин}$ – инновационная рента;

$r_{инт}$ – интеллектуальная рента;

$P_{ср}$ – средняя прибыль;

$\%_{риск}$ – процент за риск.

По нашему мнению, инновационная рента – это часть инновационной прибыли, полученной от производства и реализации новых товаров, произведенных на основе использования объектов интеллектуальной собственности, и присваиваемой инновационным предприятием. По уровню полезности и новизны все реальные инновации можно представить в виде радикальных и модифицированных по качеству. Количество радикальных (уникальных) инноваций ограничено. Они представлены единичными экземплярами, невоспроизводимы, недоступны другим субъектам хозяйствования. Уникальность инновации является основой для образования монопольной инновационной ренты. Количество модифицированных, улучшенных по качеству инноваций также ограничено. Эти инновации имеют более высокую полезность по сравнению с товарами-аналогами, но меньшую полезность по сравнению с уникальной инновацией. Предприятия, использующие данные инновации в производстве новых товаров, получают доход, принимающий форму инновационной ренты два. Все формы инновационной ренты выступают как единая величина, единый факторный доход. Предприятие, выпускающее линейку продуктов, присваивает среднюю прибыль и все виды инновационной ренты одновременно:

$$P_{ин} = P_{ср} + r_{ин1} + r_{ин2}, \quad (2)$$

где $P_{ср}$ – средняя прибыль;

$r_{ин1}$ – инновационная рента 1-го вида;

$r_{ин2}$ – инновационная рента 2-го вида.

Пример расчета инновационной прибыли, инновационной и интеллектуальной ренты представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет инновационной прибыли, инновационной и интеллектуальной ренты*

№	Показатели	Инновационные товары		
		базовый Nokia 1112	второго поколения Nokia 6060	третьего поколения Nokia N93
1	Цена реализации, руб.	2000	6820	12140
2	Объем реализации, млн. ед.	1	1	1
3	Выручка, млрд. руб. (стр. 1 x стр. 2)	2,0	6,820	12,140
4	Издержки на единицу, руб.	1500	2500	4000
5	Валовые издержки, млрд. руб. (стр. 2 x стр. 4)	1,5	2,5	4,0
6	Валовая прибыль, млрд. руб. (стр. 3 – стр. 5)	0,5	4,320	8,140
7	Средняя прибыль при рентабельности 20%, млрд. руб. (стр. 6 x 20% / 100%)	0,1	0,864	1,628
8	Сверхприбыль (инновационная), млрд. руб. (стр. 6 – стр. 7)	0,4	3,456	6,512
	– инновационная рента 1	–	2	4
	– инновационная рента 2	0,1	1	2
	– интеллектуальная рента	–	0,456	0,512

*Расчитано автором

Источниками инновационной ренты являются: 1) превышение цен по причине повышенного спроса на новые товары, 2) ускорение оборота капитала инновационного предприятия. Механизм образования ренты состоит в разнице между рыночной ценой на аналоги и индивидуальной ценой производства инновационного товара. Причиной присвоения инновационной ренты является реализация монополии на хозяйственное использование объектов интеллектуальной собственности инновационным предприятием.

Механизм реализации собственности на инновационный товар связан с установлением легальной монополии и предполагает защиту интересов как собственника интеллектуального товара, так и собственника инновационного товара.

Следует отметить, что поток инновационной прибыли от использования объектов интеллектуальной собственности может быть очень непродолжительным, а может, наоборот, продолжаться весьма длительный период. В конечном итоге продолжительность существования потока инновационной прибыли определяется целым рядом факторов:

- важностью изобретения, значимостью и постоянством потребностей, удовлетворяемых данным товаром;
- характером патентно-лицензионного законодательства в стране внедрения инновации;
- общей стратегией, проводимой предприятием с момента выпуска товара на рынок;
- состоянием конкурентной среды в данной отрасли производства.

Инновационная прибыль выступает ориентиром процесса роста и источником его финансирования. Она не накапливается предприятием, а расходуется на инвестиции и через нововведения возрождается, давая жизнь новым поколениям инновационных товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Политическая экономия: Учебно-методическое пособие для преподавателей [Текст] / Под ред. А.В. Сидоровича, Ф.М. Волкова.– М.: Изд-во МГУ, 1993.– 281с.
2. Бабо, А. Прибыль. [Текст] Пер. с фр. / Общ. ред. и коммент. В.И. Кузнецова / А. Бабо.–М.: А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. – С. 40-41.
3. Кокурин, Д. Инновационная деятельность [Текст] / Д. Кокурин. – М.: Экономика, 2001. – С. 173-175.
4. Перекалина, Н. Реформа и качество. Альтернатива: Выбор пути (перестройка управления и горизонты рынка) [Текст] / Руководители авт. колл.: В. Бобков, А. Сергеев; авт. колл. Алиев В., Безущенко О., Бобков В. и др. – М.: Мысль, 1990. – С. 67-73.
5. Скоблякова, И.В. Интеллектуальная рента: формы и способы присвоения. «Интеллектуальные силы человечества и гармония мирового развития [Текст] / И.В. Скоблякова, Е.М. Артюшина // Материалы международной Интернет-конференции: Выпуск 1 (февраль-апрель 2006 г.). – Санкт-Петербург, Орел: НЦ «Планетарный проект», ОрелГТУ, 2006. – 189 с.

Васильева Татьяна Николаевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»
 Тел. (4862) 42-26-30

Трубин Александр Евгеньевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»
 Тел. (4862) 72-32-76
 E-mail: tion6@rambler.ru

УДК 336.22:005.334]:[658.14:005.511

ВОЛОГИН К.А.

**УЧЕТ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ АЛЬТЕРНАТИВ, В РАМКАХ ФИНАНСОВОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ**

В статье автор рассмотрел сущность и классификацию налоговых рисков, определил составляющие риска и методы анализа его уровня.

In the paper the author has considered the essence and classification of tax risks and defined risk constituents and methods for analysis of their level.

Будущие денежные потоки, в том числе и налоговые, не могут быть известны с определенностью. Одной из причин такого положения являются многочисленные налоговые риски, сопровождающие хозяйствующих субъектов на всех этапах их экономической жизни. При этом этап финансового планирования будущей хозяйственной деятельности организации является основополагающим, так как закладывает основы будущего налогового состояния всей организации.

Перед налоговой и финансовой службой предприятия после оценки налоговых последствий возможных хозяйственных альтернатив, стоит задача выявить все существенные риски, оценить вероятность их возникновения, величину, а также предложить меры по их предотвращению. При этом следует учитывать, что некоторые виды риска (например риск уголовного преследования) могут как «дать ход» проекту, так и «обесценить» его. Именно поэтому необходимо анализировать налоговые риски хозяйственных альтернатив.

Исходя из важности оценки налоговых последствий, полный анализ рисков, сопровождающих хозяйственные альтернативы, невозможно осуществить без квалифицированных специалистов. В то же время, недостаточное методологическое обоснование учета всей полноты рисков, порождает «бреши» в налоговой защите предприятия, которые могут привести к печальным результатам. «Требование безопасности» приводит к необходимости учета всех существенных налоговых рисков, применения современных, научно обоснованных классификаций налоговых рисков.

Наиболее полно понятие «налоговый риск» раскрыла Кирина Л.С.: «Под налоговым риском понимается опасность для субъекта налоговых правоотношений понести финансовые и иные потери, связанные с процессом налогообложения, вследствие негативных отклонений для данного субъекта от предполагаемых им, основанных на действующих нормах права, состояниях будущего, из расчета которых им принимаются решения в настоящем» [1]. Данное определение подразумевает существование налогового риска не только для налогоплательщиков, но и для других участников налоговых правоотношений: налогоплательщиков, налоговых агентов и государства. В то же время, данная статья освещает только риски, образующиеся в рамках финансового планирования в организациях, а потому, использование столь широкого понятия не может удовлетворить требованию определенности предмета.

Другой вариант определения налогового риска сформулирован в работе Д.Н. Тихонова следующим образом: «Налоговый риск – это возможность для

налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте» [2].

Однако данное определение не учитывает следующие моменты:

1) негативные моменты, вызванные налогообложением, зависят не только от уплаты, но и от порядка исчисления налогов;

2) налоговые риски возникают не только в результате волевых действий налогоплательщика по оптимизации, но и в результате «случайных» нарушений законодательства;

3) оптимизация – есть выбор и осуществление альтернативы хозяйственной деятельности, в наибольшей степени отвечающей целям предприятия. Одной из целей любого реального экономического субъекта является стабильность существования. Выбор наиболее оптимального пути развития предполагает учет не только стоимостной, но и рискованной составляющей. В результате определение, данное выше, замыкается само в себе, так как риск обуславливается самим риском.

Также не совсем обоснованной представляется нам точка зрения по исключению из сферы «налоговых» рисков, связанных с привлечением должностных лиц налогоплательщика к административной или уголовной ответственности. Так, Кирина Л.С. считает, что риски привлечения к административной и уголовной ответственности не являются налоговыми [1], так как не могут быть законным образом оценены в денежном выражении [4].

Однако данная точка зрения не учитывает случаи, когда обоснованные возможности привлечения ответственных лиц налогоплательщика к административной и уголовной ответственности, становятся известны недобросовестным лицам, в результате чего оказывается противоправное воздействие на руководство налогоплательщика. Данное явление настолько распространено, что появился соответствующий описательный термин «налоговое рейдерство». К вышеуказанному близок риск заведомо ложного представления финансовой информации, обусловленного стремлением скрыть факты нарушения налогового законодательства учетными и иными работниками, против воли высшего руководства. В качестве примера можно привести факты «утаивания» доходов, либо занижения «расходов», сопровождающих факты кражи или растраты.

Отрицание связи вышеуказанных рисков с налогами ведет к невозможности использования всех методов по их снижению (например, аудит налоговой базы), потому не может быть признано методологически верным. Таким образом, определение, данное выше, не может применяться для целей финансового анализа.

Учитывая опыт вышеприведенных учетных, мы предложили свой вариант определения, который может использоваться при оценке налоговых последствий хозяйственных альтернатив: «Налоговый риск - есть опасность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с необоснованностью его налогового состояния, из расчета которого им принимаются решения в настоящем». При этом критерии обоснованности могут быть самыми различными: экономическими, социальными, правовыми, политическими и др., которые меняются в зависимости от стадии и периода развития общества.

Те виды налоговых рисков, которые могут быть оценены в денежном выражении, относятся к финансовым рискам [4], и напрямую учитываются в процессе финансового планирования. Те же риски, которые носят неденежный характер подразделяются на два типа: риски, которые могут быть приведены в денежное выражение и нет.

Так, например, административный штраф с руководителя организации может быть переведен в финансовые риски предприятия, а уголовная ответственность – в «строгом выражении» нет. В то же время следует учитывать, что экономические потери, связанные со сменой руководства или его шантажированием, могут быть оценены в денежном выражении, и, соответственно, являются производными финансовыми рисками от риска нефинансового характера.

Существуют различные виды классификации рисков, которые могут быть применены при оценке влияния налогообложения на финансовые результаты компании.

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин предлагают классифицировать финансовые риски по величине возможных потерь на допустимые, критические и катастрофические [5]. К допустимым рискам относятся те риски, уровень которых определяется величиной недополученной прибыли от одной или нескольких хозяйственных операций, и которая может быть покрыта положительным результатом от других операций в непродолжительном промежутке времени. Критический уровень финансового риска определяется наступлением таких условий функционирования фирмы, при которых если нет альтернативы, ее финансовое состояние становится критическим, а признаком катастрофического уровня риска является то, что банкротство фирмы становится реальностью.

Недостатком данной классификации является то, что относительно независимые показатели платежеспособности, рентабельности, ликвидности, деловой активности и финансовой устойчивости учитываются совместно, в то время как в процессе финансового планирования необходима оценка влияния риска на каждую составляющую финансовой устойчивости [6, 7].

Классифицировать налоговые риски можно в зависимости от определяющих их факторов [5]. Внешние риски обусловлены действием многообразных, общих для всех хозяйствующих субъектов факторов. Внутренние риски обусловлены действием факторов, полностью зависящих от деятельности самого хозяйствующего субъекта.

Д.Н. Тихоновым, «с точки зрения практики», было выделено несколько видов налоговых рисков, существенно отличающихся своей спецификой. Это риски налогового контроля, риски усиления налогового бремени, риски уголовного преследования налогового характера [2].

Критерий «с точки зрения практики», на наш взгляд, не является строго научным. Однако вышеуказанная классификация может быть использована как основа для классификации налоговых рисков по сфере их проявления:

- риски, связанные с непосредственным налоговым администрированием (риск организационно - правовой формы, риск неподачи налоговой декларации и т.п.);
- риски, связанные с изменением нормативных актов, регулирующих порядок определения и уплаты налогов (риск увеличения налоговой базы, риск введения непонятных юридических конструкций и т.п.);
- риски привлечения к ответственности (административный, налоговый, гражданский, уголовный).

Первый вид рисков порождается контрольной функцией государства, и в целом зависит от правомерности осуществления предприятием своей деятельности, жесткости исполнения правил поведения, заданных государством.

Риски, связанные с изменением нормативных актов, регулирующих порядок определения и уплаты налогов, связаны с другими функциями государства в налоговых правоотношениях – правоустанавливающей и фискальной. Данные риски в наибольшей степени свойственны проектам длительного характера.

Выделение последнего вида риска обусловлено тем, что для руководителей организаций-налогоплательщиков, нарушающих налоговое законодательство, существует вероятность возбуждения уголовного дела и привлечения к административной (ст. 15 КоАП РФ), уголовной (ст. 194, 198, 199 УК РФ), налоговой (ст.116 – ст.129.2 НК РФ) и иной ответственности. При этом следует иметь в виду разделение рисков на риски самого налогоплательщика и риски лиц, ответственных за принятие управленческих решений (должностных лиц). К первым из них могут быть применены меры административной и налоговой ответственности, а ко вторым – административной и уголовной ответственности.

Налоговые риски, как и прочие виды риска, охватывающие экономическую деятельность предприятия, содержат три различных типа рыночного риска: автономный (*stand-alone*), холдинговый (*corporate, within-firm*) и рыночный (*market*) риск. Их

соотношение, а также значимость каждого вида риска зависит от той экономико - правовой системы, в которой осуществляется деятельность предприятия [8].

Автономные налоговые риски являются специфическими для каждого предприятия, и существенно не зависят от аналогичных рисков других предприятий. В качестве примера можно представить риски найма некомпетентного учетного персонала, риски личных неприязненных отношений руководителей налогового органа и руководителей предприятия.

Корпоративные риски заключаются в неблагоприятном воздействии налогов на всю корпорацию. При этом следует выделять риски, присущие вертикально и горизонтально интегрированным структурам, а также структурам, имеющим дисперсионную (размытую организацию). В качестве примера рисков холдингов с вертикальной организацией можно привести риски установления незачитываемых акцизов на сырье. Напротив, риски установления дополнительных акцизов, сумма которых зачитывается при формировании конечного продукта, является риском холдинговых структур горизонтального типа.

Наиболее защищены от корпоративных налоговых рисков холдинги имеющие дисперсионную структуру. Однако большинство из них имеют свои специфические налоговые риски. Например, риски теневого сектора экономики заключаются в целенаправленной борьбе государства с неучтенной денежной наличностью, и отказу от принятия к учету затрат, понесенных при транзакциях с участием «серых» хозяйствующих субъектов (п.2 ст.252 НК РФ).

Общность систем хозяйствования и правового регулирования определенных отраслей экономики порождает схожие правила вложения хозяйственной деятельности, способы налоговой оптимизации и, как следствие, схожие налоговые нарушения. В качестве примера рыночных рисков может служить применение фирм - однодневок и неучтенного импорта предприятиями торговли. В то же время рыночные риски являются наивысшей степенью абстрагирования влияния налогов на финансы хозяйствующих субъектов, и в большей степени зависящих от политической, а не экономической ситуации в государстве.

Общая классификация налоговых рисков представлена на рисунке 1.

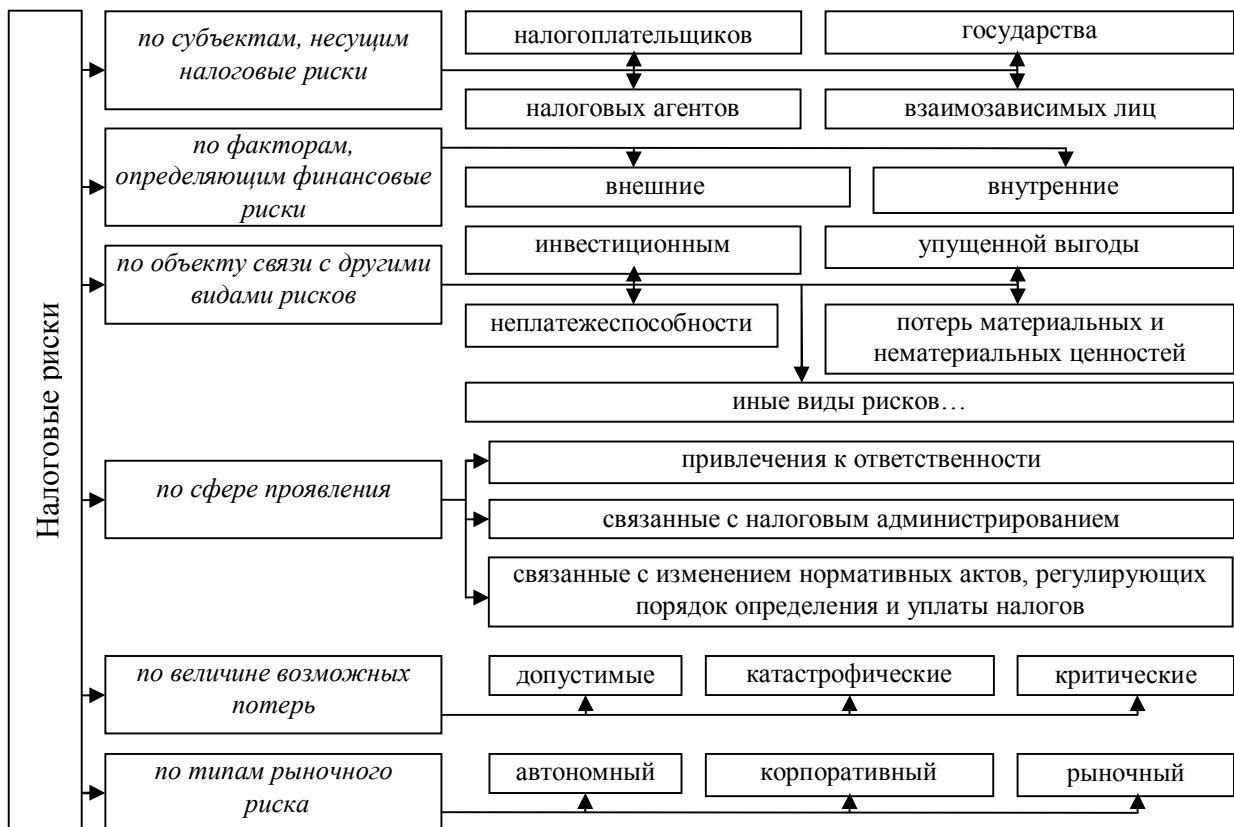


Рисунок 1 – Общая классификация налоговых рисков

После установления перечня рисков, влияющих на результаты оцениваемых хозяйственных альтернатив, необходимо оценить величину возможных потерь от каждого вида риска. Для оценки налоговых рисков анализируют две его составляющие: вероятность наступления и характер ущерба.

Вероятность наступления может быть определена объективным или субъективным методом. Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходит рисковое событие. Однако применение объективных методов затруднено в связи с отсутствием необходимой статистической информации, позволяющей определить вероятность наступления неблагоприятного налогового события (штрафов и пени).

Методы объективной оценки рисков приведены в работах многих современных ученых, посвященных финансовому менеджменту, финансовому анализу, финансовой математике и управлению рисками.

Наиболее часто для оценки различных видов финансовых рисков используются такие показатели, как среднеквадратическое отклонение действительного значения случайной величины от наиболее ожидаемого значения, дисперсия, коэффициент вариации [9, 10, 11, 12, 13]. Несколько реже встречается использование таких способов, как расчет и оценка размаха вариации, уровня бета-коэффициента, критерия Чебышева; использование модели увязки систематического риска и доходности; ковариации и корреляции.

При применении объективных методов оценки риска следует учитывать зависимости между налогами, образующиеся при исчислении налоговых баз. Так, вероятность возникновения штрафных санкций может возникнуть по нескольким налогам, включающим в свою базу одни и те же хозяйственные операции.

Вместе с тем, в России, в отличие от тех стран, где процесс налогового консультирования регламентируется законодательно, пока отсутствует аналитическая информация о результатах деятельности консалтинговых компаний и индивидуально практикующих консультантов в области налогообложения.

Размер уплачиваемых налогов, налоговая база и иная информация (за исключением общедоступной по закону) является налоговой тайной (ст. 102 НК РФ), поэтому получить качественную объективную оценку налогового риска на сегодняшний момент не представляется возможным.

Субъективный метод определения вероятности основан на использовании различных предположений: суждений оценивающего, его личного опыта, оценки эксперта и т.п. Когда вероятность определяется субъективно, то различными субъектами анализа может устанавливаться разное ее значение для одного и того же события.

В качестве субъективных методов анализа уровня рисков Севрук В.Т. [6] и Бригхэмом Ю. и Эрахрдом М [11] предлагают применение следующих методов:

- метод аналогии (анализа чувствительности), заключается в сравнении вида, размера и причин возникновения или изменения налогового риска с аналогичной ситуацией;
- метод «Due Diligence» (должное внимание), основывается на сборе и анализе информации об изменениях во внешней среде;
- метод построения «дерева решений», состоит в выделении обозримого количества рассматриваемых вариантов ситуации, заключается в определении вероятности их реализации, определения количественных и качественных параметров риска, на основе которых прогнозируются ключевые события, служащие базой для выбора приемлемого варианта развития;
- метод анализа сценариев, заключается в оценке «наилучшего», «среднего» и «наихудшего» варианта развития событий;
- метод «Монте-Карло», является методом формализованного описания неопределенности, применяемым в наиболее сложных для прогнозирования ситуациях и основанным на имитационном моделировании.

При оценке влияния налоговых рисков на финансовую систему организации необходимо учитывать не только количественные (размер уплачиваемых налогов, санкций и пеней), но и качественные факторы (срочность и порядок уплаты платежей, соотношение налоговой нагрузки с соответствующим показателем финансового состояния и т.п.). В противном случае, негативный эффект от противодействия государства может оказаться весьма существенным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кирина, Л.С. Методические аспекты определения влияния налоговых рисков на эффективность деятельности налогового консультанта [Текст] / Л.С. Кирина // Финансовый анализ для целей управления. – 2006. - №11. – С.86-97.
2. Тихонов, Д.Н. Основы налоговой безопасности [Текст] / Д.Н. Тихонов. - М.: Инфра-М, 2002.
3. Грачева, Е.Ю. Налоговое право: Вопросы и ответы. 4-е изд., испр. и доп. [Текст] / Е.Ю. Грачева, Э.Д. Соколова. - М.: Юридический центр «Пресс», 2003.
4. Филин, С.А. Финансовый риск и его составляющие [Текст] / С.А. Филин // Финансы и кредит. - 2002. - № 4 – С.94.
5. Шеремет, А. Л. Финансы предприятий [Текст] / А.Л. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: Финансы и статистика, 1997.
6. Статистический подход к коэффициентному методу в финансовом экспресс-анализе предприятия [Интернет ресурс] // <http://www.finanalis.ru/print.php>.
7. Бабушкина, Е. Анализ финансовых показателей и коэффициентов [Электронный журнал] // Корпоративный менеджмент. - <http://www.intalev.ru/?id=22978>.
8. Федотов, Д.К. Эволюция концепций риск – менеджмента [Текст] / Д.К. Федотов // «Корпоративный менеджмент». – 2007. - №4. – С.18.
9. Севрук, В.Т. Риски финансового сектора Российской Федерации [Текст]: Практическое пособие. / В.Т. Севрук. – М.: Инфра – М, 2001.
10. Семенова, О.П. Как оценить финансовое состояние организации и угрозу банкротства? [Текст] / О.П. Семенова // Налоговый вестник. - 2003. - № 4 – С.17.
11. Станиславчик, Е.Н. Основы финансового менеджмента [Текст] / Е.Н. Станиславчик - М.: Финансы и статистика, 2001.
12. Стоянова, Е. Финансовый менеджмент [Текст]. Российская практика. 2-е изд. / Е. Стоянова - М.: Гардарики, 2005.
13. Бондарчук, Н.В. Финансовый менеджмент организации (методы гармонизации налогов, денежных потоков, цен) [Текст] / Н.В. Бондарчук – М.: КноРус, 2003.
14. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент [Текст] / Ю. Бригхэм, М. Эрахрд. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. Е.А. Дорофеева – СПб: Питер, 2005.

Вологин Константин Андреевич

Орловский государственный технический университет, г. Орел
 Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
 Тел. 89208110347

СИТНОВ А.А.

ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАЦИОННОГО АУДИТА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье обобщены и систематизированы основные этапы операционного аудита и особенности проведения инновационных процессов, реализуемых в рамках аудируемого субъекта. Автор обозначил свою точку зрения на возможности организации и проведения указанного направления аудита, раскрыл его некоторую особенность в отличие от финансового аудита, проводимого, как правило, с позиций интересов инвесторов инновационных процессов.

In the paper there are systematized and generalized basic stages of operational audit and peculiarities in innovation process behaviour realizable within the subject to be audited. The author has shown his point of view concerning possibilities of organization and fulfillment of the pointed direction of audit, has shown its certain peculiarity in contrast to financial audit performed, as a rule, from the positions of investors' interests in innovation processes.

Современное стратегическое развитие хозяйствующих экономических субъектов невозможно без интеграции стратегического и инновационного управления этими субъектами. Практика управления и развития различных хозяйствующих экономических субъектов свидетельствует, что существующее многообразие стратегий выведения абсолютно новых потребительских результатов на рынок на основе внедрения продуктовых и технологических инноваций относится к стратегиям роста этих субъектов [10, 12, 17 и др.].

В то же время отсутствие соответствующей методологии, учитывающей всевозможные изменения в функционировании хозяйствующих экономических систем после реализации тех или иных инновационных элементов (внедрение новых или модифицированных технологий, разработка и выпуск новых или улучшенных потребительских результатов и пр.), приводит к тому, что современные хозяйствующие экономические субъекты зачастую неохотно (особенно в российских условиях) разрабатывают и реализуют инновации. При этом основным фактором, тормозящим любое инновационное развитие, является существенная неопределенность конечных результатов, основанных на указанных преобразованиях, ограниченность ресурсов, а также отсутствие релевантной, надлежащим образом подготовленной, информационной базы для принятия управленческих решений по указанному аспекту.

Ученые в области инновационной деятельности [2, 10, 12, 17 и др.] констатируют, что в настоящее время для исследований инновационных преобразований и стратегических последствий от их реализации применяют, главным образом, «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» [1]. Указанная методика базируется на определении результатных коммерческих показателей эффективности и не учитывает изменения, протекающие в ходе реализации этих преобразований внутри самой хозяйствующей экономической системы. Это, в свою очередь, затрудняет выработку и практическое воплощение оптимальных управленческих воздействий, направленных на стратегическое инновационное развитие этой системы, так как результаты исследований, полученные по указанной методике, ориентированы главным образом на инвесторов и не учитывают внутренние возможности конкретного хозяйствующего экономического субъекта. Кроме того, не учитывается сама продолжительность инновационного процесса и более широкий круг участников по сравнению с реализацией инвестиционного проекта.

При этом понятие инновационного процесса в научных источниках [8, 9, 11, 18, 19 и др.] определяют как процесс последовательной трансформации идеи (знания) в потребительский результат (продукцию, товар, работу или услугу, а также качественно

новую технологию), проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, опытно-конструкторских разработок, маркетинга, производства и, наконец, коммерциализации. В свою очередь «инновация» (от английского слова innovation – новшество, нововведение) – есть ни что иное, как конечный результат указанного процесса.

Приведенное определение инновационного процесса свидетельствует, что существует практически постоянная необходимость выработки корректирующих управленческих рекомендаций для поддержки принятия разносторонних управленческих решений по указанным аспектам в любой момент времени и для любого, неповторимого по своей сути, хозяйствующего экономического субъекта. Важно признать, что степень выполнимости инновационного процесса в каждом конкретном случае, в каждом конкретном хозяйствующем экономическом субъекте будет практически неповторимой в иных условиях. Таким образом, основная проблема для системы управления конкретного хозяйствующего экономического субъекта состоит в том, чтобы с ее индивидуальных позиций иметь возможность в любой момент времени оценивать эффективность реализации того или иного этапа инновационного процесса с учетом не только внешних, но и внутренних возможностей и особенностей управляемого ею субъекта. Кроме того, следует учитывать, что практически любая инновация не является абсолютно новым научным открытием для хозяйствующих экономических субъектов. Она предназначена главным образом на решение таких задач, как увеличение доли рынка, снижение себестоимости, повышение производительности и прочее, то есть на оптимизацию конкурентных преимуществ конкретной хозяйствующей экономической системы и ее внутреннего потенциала. При этом разработчики инноваций в современных условиях ориентируются на общепризнанные рыночные принципы экономики, в которых потребителям этих разработок необходимы не столько новые идеи (знания), сколько новые выгоды. Поэтому представляется необходимым осуществление непрерывных исследований (мониторинга) всех сторон инновационной деятельности (всех этапов инновационного процесса) и оценки вероятных последствий ее результатов, а не только единовременных затрат, понесенных инвесторами в своих индивидуальных, присущих только им, интересах.

Проведенные ранее исследования показывают, что наиболее приемлемым инструментарием для решения указанных проблем является практическая реализация непрерывного операционного аудирования любого направления деятельности хозяйствующего экономического субъекта, в том числе и инновационного. Возможности и многоаспектность этого направления аудиторской деятельности, а также его богатейшего научного аппарата позволяет судить о нем как о наиболее приемлемом подходе к разностороннему исследовательскому процессу, и поддержке адекватных возникающим проблемным ситуациям управленческих воздействий на любом этапе инновационного процесса.

Однако, принимая аудиторское задание по исследованию различных аспектов конкретного инновационного процесса, аудлирующий субъект должен, прежде всего, учесть, что любая инновация в современных условиях разрабатывается и внедряется для того, чтобы достигнуть лучших результатов по сравнению с существующими аналогами. Отсюда немаловажной проблемой, требующей надлежащего внимания, является наличие риска недостаточной перспективности инновации. Поэтому еще на предварительном этапе аудиторского исследования аудлирующему субъекту необходимо подготовить достаточную и надлежащую исходную информационную базу как о существующих, так и вероятных предпочтениях потребителей и возможностях коммерциализации будущей инновации, а также о тех аналогах и их характеристиках, которые могут наилучшим образом с ней конкурировать.

Разрабатывая стратегическую модель предстоящего аудирования, аудлирующий субъект должен исходить из того, что для эффективной организации и практической реализации любого инновационного процесса необходимо, прежде всего, исследовать рынок с позиции возможного восприятия инновации как существующими, так и потенциальными

потребителями, а также непосредственными конкурентами аудируемого экономического субъекта. Иными словами необходимо оценить конкурентные преимущества разрабатываемой аудируемым экономическим субъектом инновации как с позиций целевой аудитории из всей генеральной совокупности существующих и вероятных потребителей, так и с позиций, непрерывно действующих существующих и потенциальных конкурентов.

Если аудиторское задание по исследованию инновационного процесса является дополнением (сопутствующим) общему операционному аудированию деятельности хозяйствующего экономического субъекта, то, как следствие, информация по указанным аспектам должна быть обобщена и при необходимости дополнена информацией, полученной при исследовании внешнего окружения этого субъекта.

Аудирующий субъект должен учитывать, что указанный этап аудиторского исследования инновационного процесса носит весьма важное значение для принятия управленческих решений по коммерциализации инновации. В то же время для выработки конкретных предложений в целях поддержки управленческих воздействий на весь инновационный процесс необходимо признать, что важнейшим критерием эффективности в современных условиях мирового экономического развития является новизна потребительских, а не технических свойств инновации. Поэтому основной целевой установкой аудирования инновационного процесса является, прежде всего, определение именно ее рыночной привлекательности и вероятного потенциала, то есть возможное восприятие инновации существующим и потенциальным рынком, а также его размер, основные тенденции и темпы всевозможных изменений.

Указанные критерии эффективности вовлечения инноваций в хозяйственный оборот должны быть не только выражены количественно, но и отражать состояние внутреннего потенциала аудируемого экономического субъекта как на текущий момент времени, так и на стратегическую перспективу.

В свою очередь анализ научных источников свидетельствует, что любой инновационный процесс обычно подразделяют на две основные составляющие: «первое и второе рождение» [18] инновации. Это, во-первых, появление новой разработки на рынке и, во-вторых, по мере распространения диффузии – инновация совершенствуется, становится более эффективной, приобретает иные, нежели вначале (адекватные требованиям потребителей) потребительские свойства и воспроизводственные возможности.

Под диффузией в данном случае понимается «распространение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. В результате диффузии возрастает число как производителей, так и потребителей, и изменяются их качественные характеристики» [8].

Исходя из этого, осуществляя аудиторское исследование инновационного процесса, необходимо предусматривать возможность аудирования различных фаз или стадий прохождения инновационной идеи (знания) до ее практического устаревания. Необходимо постоянное аудиторское сопровождение всего жизненного цикла любой инновации, учитывающее особенности каждой из фаз (стадий) ее прохождения. При этом под жизненным циклом инновации «принято понимать период, начинающийся с выполнения теоретических и прикладных исследований и заканчивающийся моментом, когда инновация исчерпала себя на рынке» [18].

В экономической литературе [11, 18 и др.] существуют различные подходы к детализации жизненного цикла инноваций. Вместе с тем практически во всех научных источниках принято выделять ряд основных фаз (стадий) указанного цикла, требующих особого внимания со стороны управляющей подсистемы хозяйствующей экономической системы, ориентированной на свое стратегическое инновационное развитие. К ним относят:

- фундаментальные и прикладные исследования;
- опытно-конструкторские разработки;
- внедрение на рынок (предсерийное производство, отладка, доработка, производственные испытания, сертификация нового потребительского результата);

- расширение рынка (исследование рынка, формирование потребителей, сервисное сопровождение и пр.);
- зрелость инновации (стабилизация продаж, насыщение рынка);
- устаревание (падение спроса, снижение объемов продаж, сворачивание производства, переоборудование и переквалификация персонала).

При этом в каждой из перечисленных фаз (стадий) осуществляют свои, присущие ей бизнес-процессы и составляющие их бизнес-операции, требующие индивидуального подхода к исследованию и оценке. Однако, несмотря на всю их индивидуальность, требующую самостоятельных методических приемов исследования, для интегральной оценки эффективности всего реализуемого хозяйствующим экономическим субъектом инновационного процесса необходим комплексный подход к аудированию указанного направления деятельности этого субъекта, охватывающий всю его деятельность. Поэтому весь процесс операционного аудита должен быть построен на основе единства методик аудирования, охватывающих весь жизненный цикл конкретной инновации, его отдельных фаз или стадий, а также внешние и внутренние возможности аудируемого экономического субъекта с позиции инновационной составляющей его внутреннего потенциала.

Таким образом, следующим не менее важным этапом аудиторского исследования инновационного процесса, является анализ ресурсной составляющей внутреннего потенциала аудируемого экономического субъекта, а также выявление резервов в целях их мобилизации на инновационное направление его деятельности.

Если аудируемый экономический субъект в качестве основной деятельности осуществляет фундаментальные и прикладные исследования, а также опытно-конструкторские разработки, то, как правило, аудированию необходимо подвергать ту часть ресурсной составляющей внутреннего потенциала этого субъекта, которая относится к конкретному инновационному проекту. Иными словами объектом аудиторского исследования, в зависимости от аудиторского задания, является определенный в этом задании инновационный проект или конкретная группа проектов.

В свою очередь, если инновационный процесс реализуется как некоторым образом выделенный бизнес-процесс аудируемого экономического субъекта и при этом он не является основным в деятельности этого субъекта, то аудирующему субъекту при аудировании по существу аудиторского задания необходимо учитывать всю совокупность имеющихся и потенциальных ресурсов этого субъекта, а также внутренних факторов, которые во взаимодействии с внешними способны значительным образом повлиять на исследуемый процесс. Сложность аудиторского исследования в данном случае заключается, прежде всего, в том, что аудирующему субъекту необходимо охватить аудиторскими процедурами не только конкретный инновационный проект, но и всю ресурсную составляющую внутреннего потенциала аудируемого экономического субъекта. При этом принципиально важным является выбор именно тех направлений аудирования, которые в наибольшей степени отражают как текущее состояние внутреннего потенциала, так и его стратегические возможности.

Поэтому на данном этапе аудиторского исследования необходимо количественно и качественно оценить:

- материально-технический уровень аудируемой экономической системы (степень развития НИОКР этой системы, ее оснащенность опытно-экспериментальным оборудованием, материалами и пр.);
- кадровый состав, характеризующий количество, структуру, квалификацию персонала, используемого в инновационном процессе;
- научно-теоретический уровень аудируемого экономического субъекта (степень развития и реализации фундаментальных и поисковых исследований, лежащих в основе научной базы этого субъекта);
- информационный уровень, характеризующий наличие и состояние информационных ресурсов (в том числе научно-технической информации, текущих научных

информационных потоков, научно-технической и проектно-конструкторской документации и пр.);

- организационно-управленческий уровень, включающий надлежащие методы организации и управления НИОКР, инновационными процессами и отдельными инновационными проектами;

- инновационную составляющую (в том числе наукоемкость, степень новизны разработок, а также интеллектуальный капитал в виде патентов, лицензий, ноу-хау, изобретений и пр.);

- финансовую составляющую, направляемую на НИОКР, нематериальные активы, а также источники финансирования (в том числе возможность выпуска акций и облигаций, привлечения как российского, так и зарубежного инвестора).

При этом следует помнить, что принципиальная необходимость в инновационных преобразованиях, как уже отмечалось ранее, обусловлена потребностью хозяйствующего экономического субъекта в усилении внутреннего потенциала и его конкурентоспособности в стратегической перспективе. Исходя из этого, системе управления этим субъектом необходимо непрерывно иметь достаточную и надлежащим образом подготовленную информацию для принятия адекватных и своевременных управленческих решений по указанным аспектам. В этом случае одним из важнейших направлений подготовки информационной составляющей является оценка эффективности траектории развития этого субъекта, обусловленной проводимыми инновационными преобразованиями.

С этой целью аудлирующий субъект, принимая аудиторское задание на операционное аудирование инновационного развития хозяйственной экономической системы, должен предусмотреть вероятность проведения непрерывного исследовательского процесса траектории развития всех элементов этой системы.

В то же время необходимо учитывать, что вход и выход хозяйственной экономической системы или бизнес-процесса обычно оценивают в количественных показателях, а поведение этой системы во времени – в качественных. При этом качественные показатели определяют складывающиеся соотношения между соответствующими количественными показателями на входе и выходе управляющей и управляемой подсистемами этой системы.

При операционном аудировании инновационного развития любого хозяйствующего экономического субъекта особую роль играют качественные показатели, которые несут в себе наиболее значимую информационную составляющую с точки зрения исследования траектории развития хозяйствующих экономических систем, для количественно определяемого и анализируемого общего вектора функционирования этих систем и для идентификации как происходящих, так и вероятных изменений во времени вследствие реализуемых инновационных преобразований. Именно качественные показатели позволяют оценить сбалансированность разнообразных бизнес-планов, связанных с инновационными преобразованиями и соответствующих прогнозов, определить итоговые показатели перспектив стратегического развития хозяйствующего экономического субъекта вследствие этих преобразований. Иными словами, это та движущая система динамических связей, которая непрерывно реализуется в любой развивающейся хозяйствующей экономической системе и которая определяет итоговую эффективность этой системы, положительное или отрицательное ее поведение во времени, ее траекторию развития вследствие проводимых инновационных преобразований. Поэтому еще на начальном этапе аудирования необходимо определить и согласовать с руководством аудлируемого экономического субъекта перечень наиболее значимых показателей, характеризующих указанные аспекты.

В то же время, руководствуясь перечисленными направлениями аудиторского исследования внутреннего потенциала, аудлирующему субъекту необходимо учитывать, что, выработывая по итогам аудирования управленческие рекомендации важно помнить, что инновационный процесс связывает ограниченные по своей сути ресурсы аудлируемого экономического субъекта на весьма длительный период времени. Кроме того, сам

инновационный процесс во время его реализации не влияет на перманентные изменения внешнего окружения этого субъекта, которые, в свою очередь, непрерывно воздействуют на его деятельность. И, наконец, основная целевая направленность любого инновационного процесса, как правило, предполагает не увеличение объема выпуска потребительских результатов (продукции, товаров, работ или услуг) и минимизацию затрат, а относительное сочетание стратегической адаптации к непрерывным изменениям влияния на субъект внешнего окружения и усиления его конкурентоспособности в стратегической перспективе.

Поэтому наряду с текущим аудиторским исследованием инновационного процесса необходим, прежде всего, перспективный анализ инновационной составляющей внутреннего потенциала в связи с вероятными изменениями внешнего окружения аудируемого экономического субъекта. Аудирующий субъект должен разработать и применять аудиторские процедуры, основанные на аналитическом прогнозном подходе, учитывающем варианты всевозможных сценариев, выделяя критические как внешние, так и внутренние факторы, а также исключая малозначительные вероятные будущие изменения во внешнем окружении аудируемого экономического субъекта. При этом как потенциально значимые, так и незначительные факторы необходимо определить и спрогнозировать еще до привлечения инвестиций для реализации инновационного процесса.

Сложность указанного этапа заключается в том, что традиционные подходы прогнозирования (например, экстраполяция на основе построения моделей кривых роста) основаны на гипотезе о том, что основные факторы и тенденции, существующие на текущий момент времени, сохраняются и для периода упреждения, то есть на весь прогнозируемый период. Исходя из этого, процесс экстраполяции всех выявленных на исходный момент времени закономерностей и тенденций базируется на допущении об инерционности исследуемой системы элементов. Однако, как уже отмечалось ранее, в условиях перманентных изменений внешнего окружения и его непрерывного и порой агрессивного влияния на бизнес-процессы (в том числе и на инновационный процесс) любого хозяйствующего экономического субъекта, подвижность исследуемой системы возрастает, что в свою очередь требует от исследователей применения адекватных указанным изменениям процедур их анализа.

В этой связи, по мнению ученых [4, 5, 13 и др.], наиболее приемлемыми в указанных условиях следует считать процедуры построения и оценки так называемой адаптивной экономико-математической модели. Указанный подход основан на рекуррентном методе, формально отличающемся от методов наименьших квадратов, максимального правдоподобия и иных аналогичных приемов и не требует повторения всего объема вычислений при появлении новой информации, то есть информации на последующий момент времени.

Адаптивное моделирование позволяет учитывать и исключать обширное разнообразие неопределенности информационных потоков, автоматически настраиваясь на все изменения исследуемых показателей. Указанный подход особенно актуален при краткосрочном прогнозировании, то есть при мониторинге исследуемого процесса. Это обусловлено тем, что различную ценность уровней ряда можно учитывать посредством системы весов, придаваемых этим уровням.

В случае же применения, например, методов экстраполяции на основе построения моделей кривых роста хотя и содержатся элементы адаптации, так как с получением новых данных параметры кривых пересчитываются, однако степень адаптации при данном подходе незначительна и падает с ростом длины временного ряда, так как при этом уменьшается вес каждого последующего уровня.

Достоинством адаптивного подхода является построение самокорректирующихся, самонастраивающихся на изменения исследуемого показателя моделей, способных учитывать любые результаты, как фактической информации, так и прогнозной, полученной на предыдущем шаге исследований. Модель постоянно «впитывает» новую информацию, поступающую в ходе мониторинга, как инновационного процесса, так и всей деятельности

аудируемого экономического субъекта, приспосабливается к ней и поэтому отражает тенденцию развития этого субъекта, как на текущий момент времени, так и на краткосрочную перспективу.

Полученная в результате прогнозирования окончательная информационная составляющая позволяет аудирующему субъекту сделать ряд весьма корректных выводов и конкретных оперативных управленческих рекомендаций по исследуемому аспекту. Это, в свою очередь, дает возможность исключить информационный риск вероятных отклонений будущего состояния аудируемого экономического субъекта и, как следствие, скорректировать определенные им первоначальные целевые установки.

Для наглядности рассмотрим общий алгоритм реализации адаптивного подхода к прогнозированию произвольного показателя Y (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема построения адаптивных моделей краткосрочного прогнозирования

Пусть модель находится в некотором состоянии, для которого уже определены текущие значения всех ее коэффициентов. На основе этой модели делают выводы о возможных колебаниях, то есть прогноз.

При поступлении фактических данных, полученных в результате аудирования различных информационных потоков на искомый момент времени, оценивается ошибка прогноза $\delta(t+1)$ (как разница между фактическим значением $Y(t+1)$ и полученным по модели $Y1(t)$). Данная ошибка через функцию обратной связи поступает в модель и учитывается в ней согласно принятой процедуре перехода от одного состояния в другое.

В результате вырабатываются корректирующие воздействия, представляющие собой корректировки параметров с целью большего согласования поведения адаптивной модели с динамикой временного ряда. Далее рассчитывается прогнозная оценка на следующий момент времени, и весь процесс повторяется вновь. Итеративно осуществляется адаптация модели с получением каждого нового фактического параметра (уровня) временного ряда.

При построении таких моделей следует учитывать то, что скорость ее реакции на различные изменения в динамике любого бизнес-процесса характеризуется так называемым параметром адаптации. Его значение можно определить изначально на основе аналитических способов или методов проб.

В качестве критерия оптимальности, при выборе того или иного параметра адаптации,

на практике применяют критерий минимума среднеквадратической ошибки прогнозирования. Данный прием играет особо важное значение при выработке конкретных предложений на один или несколько шагов вперед, то есть именно для краткосрочного прогноза результатов реализации инновационного процесса и адекватных управленческих рекомендаций по его корректировке, а также бизнес-процессов аудируемого экономического субъекта непосредственно взаимодействующих с этим процессом. Однако инновационное развитие любой хозяйствующей экономической системы направлено на ее стратегические горизонты и, как следствие, требует наличия адекватных оценок всей траектории этого развития, а не только краткосрочной перспективы. В то же время, несмотря на то, что указанная информация может отражать только лишь положительную тенденцию развития аудируемого экономического субъекта вследствие реализации тех или иных этапов инновационного процесса, однако получить на ее основе своевременную, достаточную и надлежащую оценку развития всего этого субъекта в стратегической перспективе практически не представляется возможным.

Исследования современных научных источников [15, 16, 20, 21 и др.] показывают, что аудирующий субъект имеет возможность получить конкретную скалярную оценку инновационных преобразований с позиции достижения поставленных изначально перед аудируемым экономическим субъектом стратегических целевых установок, предполагающих указанные преобразования.

При этом под скалярной оценкой (от латинского слова *scalaris* – ступенчатый) в данном контексте понимается «оценка, которая может быть исчислена одним (действительным) числом и может быть отражена на определенной шкале (скале)» [7]. Примером таких шкал может служить эконометрическая шкала корреляции (в том числе ранговой [3, 6, 14, 15, 16, 20, 21 и др.]). Обычно указанная шкала отражает значения от плюс единицы до минус единицы. Если исследуемые параметры близки к плюс единице то это означает, что существует наивысшая корреляционная зависимость. В свою очередь при приближении их к минус единице – обратная зависимость. И, наконец, нулевое значение означает отсутствие какой-либо зависимости.

Научные разработки различных ученых [3, 6, 7, 14, 15, 16, 20, 21 и др.] показывают, что системное исследование определенной совокупности количественных показателей как на входе, так и на выходе аудируемой хозяйственной экономической системы или бизнес-процесса (в частности инновационного), а также сопоставление их всевозможных изменений во времени с особым эталоном, который является наилучшей оценкой развития этих систем. В научных источниках указанный эталон обычно определяют как «структурно-динамический критерий траектории развития» или «динамический норматив». По сравнению с количественными показателями указанный критерий относится к оценке развития хозяйственной экономической системы и является показателем достижения целевых установок этой системы.

Однако следует помнить, что алгоритм синтеза указанного эталонного критерия не должен вступать в противоречие с применяемыми традиционными количественными критериями. При этом в его основе, как правило, должен быть заложен именно количественный показатель, рассматриваемый не изолированно, а в совокупности с другими показателями.

В то же время аудирующему субъекту при исследовании конкретного инновационного процесса необходимо учитывать именно те традиционные показатели, которые применяет аудируемый экономический субъект при оценке своей деятельности. Разрабатывая динамический норматив ему, прежде всего, необходимо согласовать этот норматив с руководством субъекта.

Исследования показывают [7], что синтез динамического норматива из различного числа количественных показателей позволяет аудирующему субъекту оценивать весьма значительное число вероятных порядков движения аудируемой хозяйственной экономической системы. В общем случае число порядков вероятного движения исследуемой

системы можно определить как количество перестановок из n показателей, совместное движение которых исследуется при аудировании. В этом случае общее число полученных комбинаций показателей, синтезированных в динамический норматив, обычно подсчитывается как произведение целых чисел от 1 до n включительно [7], то есть по формуле:

$$P_n = n! = 1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot \dots \cdot (1 - n) \cdot n$$

В то же время аудирующему субъекту необходимо учитывать, что даже незначительное число исходных и при этом надлежащим образом выбранных для синтеза динамического норматива количественных показателей позволяет оценивать и контролировать весьма значительное число вариантов их совместного движения во времени.

Применение указанного подхода при исследовании инновационного процесса и его влияния на перспективу развития аудируемого экономического субъекта позволяет оценить всю его действующую систему управления, выявить неиспользованные резервы, а также проблемные элементы, непосредственно мешающие реализации этого процесса. В этой связи аудирующий субъект должен, прежде всего:

- оценить соответствие цели и задачи аудируемого экономического субъекта тем позициям, которыми он будет обладать в результате реализации инновации;
- осуществить диагностику проблем и главным образом «узких мест» и «критических точек» существующей организационной структуры;
- проанализировать информационные потоки и существующий документооборот, обеспечивающие реализацию основных функций, бизнес-процессы и бизнес-операции напрямую связанные с исследуемыми аспектами;
- оценить текущее состояние систем внутреннего контроля, планирования и информационной системы, связанной с бухгалтерским (управленческим и финансовым) учетом.

В результате указанного исследования аудирующий субъект должен сформировать адекватное существующему состоянию аудируемой хозяйствующей экономической системы видение с точки зрения ее эффективности и управляемости, а также возможных ее будущих инновационных преобразований. В общем виде алгоритм указанного подхода предполагает применение аудирующим субъектом, определенным образом выстроенных аудиторских процедур, к которым относятся:

- определение степени надлежащего использования аудируемым экономическим субъектом различных ресурсов для достижения его целевых установок, сопряженных с его инновационным развитием (например, получение прибыли и потребностей различных сегментов экономики в разрабатываемой инновации, эффективность использования ресурсов и ее изменение во времени);
- детализация творческой составляющей аудируемого экономического субъекта и разграничение зон ответственности;
- определение фактической вариации развития хозяйствующей экономической системы в стратегической перспективе;
- исчисление параметров движения показателей во времени и их ранжирование (темпы роста количественных и качественных показателей в различных зонах, а также соотношение этих темпов роста);
- синтез динамического норматива, то есть ранжированный список показателей конкретного аудируемого экономического субъекта, между которыми предварительно установлены и согласованы с руководством этого субъекта нормативные соотношения темпов роста из всех теоретически возможных.

Реализуя указанные процедуры аудирующий субъект должен изначально проранжировать используемые показатели. С этой целью ему необходимо присвоить первый ранг тому показателю, который в наибольшей степени соответствует достижению цели аудируемым экономическим субъектом в результате реализации проводимых им инновационных преобразований. При этом темпы роста этого показателя должны быть

максимальными и, как следствие, опережать темпы роста остальных показателей. Последний же ранг присваивается показателю, темпы роста которого должны быть минимальными. Остальные ранги проставляются между этими крайними вариантами и на основе тщательного анализа содержательной сущности тех показателей, которые определены для их синтеза в динамический норматив. Определенный, таким образом, эталонный ориентир и представляет собой оптимальный вариант стратегического развития исследуемого субъекта.

В процессе исследования инновационного процесса аудлирующий субъект должен сопоставлять фактическую вариацию соотношений темпов роста за каждый аудлируемый период с указанным динамическим нормативом. Однако сопоставление следует осуществлять не самих значений, а их рангов, что в свою очередь хотя и сопровождается потерей некоторой информации, но при этом следует помнить, что эти потери, как правило, не значительны. Сопоставлению подлежат «фактические ранги» с рангами синтезированного динамического норматива. Таким образом, применение математического аппарата ранговой корреляции, то есть методов непараметрической статистики позволит аудлирующему субъекту осуществить непрерывную скалярную оценку инновационного развития конкретного аудлируемого хозяйствующего экономического субъекта на любой момент времени.

Обобщая полученную информацию, аудлирующий субъект разрабатывает и предоставляет руководству аудлируемого экономического субъекта достаточные и надлежащие рекомендации и предложения по визуализации образа будущей хозяйствующей экономической системы, основанные на разработанной и коммерциализированной инновации. С этой целью в итоговом отчете аудлера:

- формулируются предложения по совершенствованию организации бизнес-процессов и их составляющих бизнес-операций, определяя при этом основные этапы осуществления инновационного процесса, сроки его реализации и прогнозные значения затратной составляющей ограниченных по своей сути ресурсов, необходимых для выполнения каждого из выделенных этапов;

- разрабатывается бюджет расходов для осуществления реализуемого инновационного проекта, сопряженный с расходами по основной деятельности аудлируемого экономического субъекта и соответствующие сетевые графики работ по каждому этапу. При этом основным итоговым документом будет являться сформированный надлежащим образом график выполнения всех работ по реализации инновационного процесса, который определяет соответствующий календарный план потребности в различных ресурсах.

Несмотря на всю тщательность разработок достаточных и надлежащих управленческих рекомендаций в ходе непосредственной их реализации возможны различные отклонения от запланированного вектора движения аудлируемого экономического субъекта. Это, в свою очередь, предполагает выявление и проведение адекватных указанным отклонениям корректирующих воздействий со стороны системы управления этого субъекта. Поэтому без надлежащего мониторинга выполняемого в рамках аудлерского задания с использованием рассмотренных ранее моделей исследовательского процесса невозможна эффективная реализация всего аудлируемого инновационного процесса.

После завершения инновационного процесса аудлирующему субъекту необходимо в кратчайшие сроки осуществить детальное аудлирование деятельности хозяйствующего экономического субъекта в новом его состоянии. Целью указанного этапа аудлерского исследования является определение насколько эффективно адаптирована хозяйствующая экономическая система к вероятным изменениям внешнего окружения. В этой связи необходимо оценить эффективность абсолютно новой организационно-функциональной, процессно-ролевой и финансовой модели проаудлированного экономического субъекта, а также всех его усовершенствованных бизнес-процессов.

Указанный этап аудлерского исследования инновационного преобразования является практически завершающим, однако, как уже отмечалось ранее, операционный аудит хозяйствующей экономической системы необходимо продолжать практически на всем

жизненном цикле инновации, то есть до ее устаревания. При этом важно помнить, что инновационные преобразования в современных условиях и, как следствие, их операционное аудирование – это практически непрерывный процесс. Даже успешно реализованная инновация не в состоянии обеспечить хозяйствующему экономическому субъекту стратегические конкурентные преимущества, если у него отсутствует постоянно действующая система внедрения в хозяйственный оборот все новых и новых инновационных идей (знаний), обеспеченная надлежащим аудиторским сопровождением.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО» Изд-во «Экономика», 2000.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник [Текст] / Под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Венсель, В.В. Интегральная регрессия и корреляция: Статистическое моделирование рядов динамики [Текст] / В.В. Венсель. – М.: Финансы и статистика, 1983.
4. Дуброва, Т.А. Статистические методы прогнозирования: Учеб. пособие для вузов [Текст] / Т.А. Дуброва. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
5. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе [Текст] / А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталева. – М.: Финансы и статистика, 1999.
6. Елисеева, И.И. Статистические методы измерения связей [Текст] / Под ред. А.Н. Жихарева. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1982.
7. Елисеева, И.И. Статистические методы в аудите [Текст] / И.И. Елисеева, А.А. Терехов. – М.: Финансы и статистика, 1998.
8. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов [Текст] / С.Д. Ильенкова, Л.М. Голберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
9. Инновационный менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2008.
10. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие [Текст] / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова – М.: Финансы и статистика, 2003.
11. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник [Текст] / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2008.
12. Саунин, А.Н. Аудит эффективности использования государственных средств: Вопросы теории и практики [Текст] / А.Н. Саунин. – М.: Высшая школа, 2005.
13. Ситнов, А.А. Организация и развитие внутреннего аудита в топографо-геодезической сфере производства. – Дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук [Текст] / Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. – М., 2003.
14. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб. пособие для вузов [Текст] / Под ред. проф. В.Н. Тамашевича. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
15. Сыроежкин, И.М. Совершенствование показателей эффективности и качества [Текст] / И.М. Сыроежкин. – М.: Экономика, 1980.
16. Сыроежкин, И.М. Плановая экономика. Планирование. План. (Теоретические очерки) [Текст] / Науч. ред. Е.З. Майминас. – М.: Экономика, 1986.
17. Теория статистики: Учебник [Текст] / Под ред. Р.А. Шмойловой. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1998.
18. Трифилова, А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия [Текст] / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2005.
19. Управление инновационными проектами: Учеб. пособие [Текст] / Под ред. проф. В.Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2007.
20. Хеттманспергер Томас П. Статистические выводы, основанные на рангах [Текст] / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1987.
21. Эйсер, Ю.Н. Организационно-экономические измерения в планировании и управлении [Текст] / Ю.Н. Эйсер. – Л.: ЛГУ, 1988.

Ситнов Алексей Александрович

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ и аудит»

Тел. (495) 733-35-82

E-mail: danaiilla@mtu-net.ru

УДК 336.717.061.1:005.334.4

АКСЮХИНА Н.В.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

В статье представлены основные тенденции, сложившиеся на рынке банковского кредитования субъектов малого предпринимательства, раскрыты особенности оценки рисков, которые необходимо учитывать в процессе мониторинга кредитоспособности индивидуальных предпринимателей. Автором проведен анализ влияния факторов нефинансового характера на готовность потенциальных заемщиков своевременно отвечать по своим обязательствам, представлены рекомендации по проведению мероприятий, способствующих минимизации рисков в процессе кредитования субъектов малого предпринимательства.

In the paper basic tendencies existing in the bank crediting market of small-scale business entities are represented. The peculiarities of risk estimate are revealed which should be taken into account during individual employer's solvency monitoring. The author has shown an analysis of non-financial factors influence upon readiness of potential borrowers to carry out their obligations in good time. The recommendations for measure carrying out conducive to minimization of risks during crediting small-scale business entities are represented.

В последние годы российская банковская система постоянно наращивает объемы кредитования корпоративных и частных клиентов. На конец 2007 года общий объем ссуд, выданных нефинансовым организациям, включая потребительские кредиты, составил, по данным Банка России, свыше 8 трлн. руб., что почти в полтора раза больше, чем в предыдущем году. Рост объемов кредитования означает не только повышение доходности банковского бизнеса. Увеличивается и просроченная задолженность, причем темпы роста неплатежей опережают динамику прироста кредитных портфелей. Кредитные риски становятся самыми значимыми в банковской деятельности.

Проблема управления кредитными рисками особенно актуальна для банковских операций по кредитованию субъектов малого предпринимательства. С одной стороны, здесь очевиден повышенный уровень всех традиционных источников банковского риска, а с другой – уровень кредитного риска выше в связи со спецификой самого малого бизнеса.

Повышенные кредитные риски являются основной причиной недостаточного кредитования малых предприятий. В настоящее время сектор кредитования отечественных предприятий малого бизнеса имеет значительный потенциал для развития. Однако спрос на кредиты в этом секторе удовлетворен не более чем на 10-15 %, а доля малых предприятий в общем объеме банковского кредитования составляет 5-10 %. В настоящий момент, по оценкам Минэкономразвития РФ, кредиты малому бизнесу составляют 2 % от ВВП, притом, что объем продуктов и услуг, производимых малыми предприятиями, достигает 12 % от ВВП. В США доля кредитов малым предприятиям составляет 20 % от ВВП, в среднем по странам Евросоюза – 30 %, в Японии – до 40 %. Расширение поля деятельности здесь непосредственно связано с проблемой управления кредитными рисками, а проблема эта во многом объясняется отсутствием специализированных и отработанных методик кредитования предприятий малого бизнеса.

Большое значение имеет вступивший в силу с 1 января 2008 г. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства (МСП) в России. Законом установлены основные критерии отнесения субъектов МСП к категориям в зависимости от численности работников (микропредприятие – численность до 15 человек; малое – до 100; среднее – 100-250 человек), а также от объемов выручки от реализации товаров (работ, услуг) за отчетный период и балансовой стоимости активов, которые не должны превышать предельные размеры, устанавливаемые Правительством РФ. В законе

определяются основные цели и принципы государственной политики по развитию субъектов МСП, особенности правового регулирования в данной сфере, устанавливаются виды поддержки субъектов МСП.

Факторы, благодаря которым должен начаться активный рост кредитного портфеля по малому бизнесу, неоднократно обсуждались в средствах массовой информации и на различных мероприятиях. Так, 22 мая 2007 г. в издательском доме «Аргументы и факты» состоялся «круглый стол» на тему: «Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса - как выбрать «свой» банк» [1]. В нем приняли участие вице-президент Ассоциации российских банков Владимир Киевский, руководитель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Николай Остарков, вице-президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Павел Сигал, а также представители ассоциаций предпринимателей, руководители кредитных организаций и их специализированных подразделений.

Для обсуждения на «круглом столе» были вынесены вопросы о роли государства в укреплении предпринимательского направления в экономике, факторы развития кредитования среднего и малого бизнеса, система распределения рисков при кредитовании, тенденции кредитования этого бизнеса, обеспечение гарантий, поручительств по кредитам и займам, факторы, ограничивающие доступ к кредитам, основные причины отказов в выдаче кредитов и др. «Кредитование среднего и малого бизнеса – это динамично развивающееся и в то же время одно из наиболее сложных направлений. По оценкам экспертов, потребность этого сектора в кредитовании составляет сегодня 700-800 млрд. рублей», - заявил, открывший «круглый стол», Владимир Киевский.

Николай Остарков и Павел Сигал обратили внимание на цифры, которые были получены в результате опроса, проведенного на сайте www.aif.ru, и в котором участвовали 15 784 человека. 64% респондентов получили отказ при обращении в банк за кредитом для развития собственного бизнеса. Собственная статистика показывает, что 70-80% предпринимателей, обратившись один раз в банк за кредитом, больше в банк не обращались. У предпринимателей масса претензий к банкам: сроки получения кредитов, проценты по кредитам, волокита с документами, сроки погашения кредитов и другие. Это очень странно выглядит на фоне упрощенной выдачи потребительского кредита. Отсюда – в целом отрицательное отношение предпринимателей к банкам при выдаче кредитов.

Как отметили представители банковского сообщества, их бизнес – это уже сам по себе высокий уровень риска. Чтобы найти точки соприкосновения, надо идти навстречу друг другу, совмещать интересы и деятельность. И здесь прослеживаются положительные тенденции, одна из которых – сроки выдачи кредитов. Если минимальный срок выдачи кредита в 2002 году составлял около 6 дней, то, согласно проведенным опросам, в 2004 году он сократился до 3-х с половиной дней. Эта положительная динамика сохраняется и сейчас.

При этом представители банков выделили, на их взгляд, очень важный вопрос: финансовая грамотность получателей кредита со стороны средних и мелких предпринимателей. Практика показывает, что при получении кредита представители среднего и малого бизнеса сталкиваются не только с проблемами отсутствия ликвидного залога, поручительства и «непрозрачности» бухгалтерского учета. Многие проблемы продиктованы недостаточной кредитной грамотностью самих предпринимателей, не всегда представляющими всего спектра кредитных продуктов, предоставляемых банками среднему и малому бизнесу. Тем не менее, был отмечен следующий факт: с учетом роста доходности, которую получают банки от кредитования, этот сегмент в их деятельности становится все более привлекательным.

В ноябре 2007 года состоялась профессиональная конференция «Банковский ритейл», в ходе которой обсуждалась ситуация с банковской розницей и рассматривались тенденции ее развития [3]. В качестве тенденции банковского ритейла выступавшие отметили, что сложилась своеобразная «мода» на кредитование малого бизнеса. Данный рынок является очень перспективным даже для крупных игроков банковского сектора. Однако несколько

настораживает то, что, как правило, банки не ведут строгой отчетности. Зачастую малые предприятия кредитуются как физические лица, это при значительном росте числа выданных кредитов может впоследствии создать значительные проблемы, аналогичные проблемам, связанным с ростом просроченных кредитов, существующим в потребительском секторе. Определить годовой прирост данного направления весьма затруднительно, но, по некоторым оценкам, он составляет порядка 40 %.

На конференции было отмечено, что темпы роста просроченной задолженности все еще превышают темпы выдаваемых кредитов, что свидетельствует о наличии рисков кредитования. Рассматривая способы борьбы с возрастанием просроченной задолженности, участники конференции назвали следующие ее направления. В плане оценки платежеспособности клиента – это необходимость использования информации, предоставляемой кредитными бюро, а также повышения степени автоматизации процессов за счет внедрения современного программного обеспечения, что позволяет избежать ошибок, связанных с человеческим фактором.

Тем не менее, фактические объемы кредитования малых предприятий значительно отстают от их потребностей. Незначительные объемы кредитования, с одной стороны, не могут обеспечить существенной прибыли банкам по этим операциям, с другой – не могут удовлетворить реальные потребности малого бизнеса в заемных средствах. К тому же краткосрочный характер подавляющей части кредитов, выдаваемых банками субъектам малого предпринимательства, не способствует расширению бизнеса заемщиков.

Малый бизнес более гибок и оперативен в своей деятельности. Он нуждается в кредитных ресурсах, прежде всего, на пополнение оборотных средств. Такие кредиты, несомненно, очень важны для предприятия. Но без долгосрочных заемных средств для реализации масштабных проектов развитие малого бизнеса будет оставаться экстенсивным. Следовательно, увеличение сроков кредитования субъектов малого бизнеса можно рассматривать как стимул развития всего малого бизнеса. Кредитные организации в этом процессе объективно могут сыграть главную роль. Слабая прибыльность кредитования малого бизнеса вследствие низких объемов самого кредитования, высокие транзакционные издержки банков по этим операциям делают уровень кредитного риска еще более высоким. Решение проблемы заключается в разработке и реализации специальных механизмов управления рисками банков в сфере кредитования малых предприятий.

Необходимо заметить, что смысл кредитования малого бизнеса состоит в массовом кредитовании предприятий, так как размер ссуд невелик, поэтому большой объем выдач может покрыть издержки банка. Как правило, сроки рассмотрения таких заявок составляют от 2 до 7 дней. Данный сегмент является достаточно привлекательным в количественном аспекте, но не все банки стремятся его завоевать. Кредитование малого бизнеса в настоящее время довольно сложная процедура. Банки сталкиваются со значительным количеством проблем, таких как [2]:

а) непрозрачность бизнеса – как правило, анализ отчетности, предоставляемой в налоговые органы, является бесполезным, поскольку большая часть финансовых потоков в ней не отражается;

б) предприятия малого бизнеса, как правило, ведут бухгалтерский учет по упрощенной системе налогообложения или уплачивают единый налог на вмененный доход, что не дает возможности произвести анализ финансового состояния путем расчета финансовых коэффициентов;

в) отсутствуют данные о кредитной истории;

г) отсутствие залога. В настоящее время большинство предприятий (около 80 %) малого бизнеса заняты в торговле и сфере бытового обслуживания населения. Как правило, у данных организаций нет основных средств в собственности, нет имущества, которое могло бы выступить в качестве обеспечения;

д) требования положения Банка России № 254-П, согласно которому кредиты малому бизнесу при отнесении их в портфель однородных ссуд автоматически заносятся в разряд

ненадежных, и банкам необходимо резервировать под такие кредиты средства в размере от 20 до 100 %;

е) состояние стартового бизнеса. С улучшением ситуации в экономике некоторые предприниматели решаются вести собственный бизнес. Но далеко не каждый банк готов кредитовать бизнес «с нуля». Данные кредиты связаны со значительным кредитным риском, поэтому предпринимателям приходится искать альтернативные источники финансирования.

Несмотря на все перечисленные проблемы, банки продолжают кредитовать малый бизнес, при этом главной задачей является минимизация рисков в тех пределах, в которых это позволяет текущая рыночная конъюнктура, и необходимость сохранить позиции банка на рынке, в том числе в среде малого предпринимательства, если это отвечает приоритетам и целям кредитной политики банка.

Минимизация рисков базируется на оценке потенциального кредитного риска, предполагающего оценку кредитоспособности заемщика. С этой целью подробно анализируются все аспекты деятельности предприятия, включая социально-экономические условия, в которых клиент ведет свою хозяйственную деятельность. Нормативные документы банка, как правило, содержат перечень документов, которые должен получить кредитный работник у клиента.

Существует ряд особенностей, связанных с оценкой кредитных рисков, которые необходимо учитывать при кредитовании малого бизнеса:

- мобильность бизнеса, например, велики риски не продления договоров аренды (переезда из одного торгового, складского, производственного помещения в другое), необходимость быстро переориентироваться с одного вида деятельности на другой, что в свою очередь, может существенно влиять на стабильность финансового положения и, соответственно, на возможность предприятия рассчитываться по своим обязательствам;

- сложно отследить динамику развития предприятия за предыдущий период, так как отсутствует стандартная бухгалтерская отчетность, и спрогнозировать деятельность на будущее;

- однородность бизнеса, например, у небольших предпринимателей часто существует только одна розничная точка, один крупный поставщик или покупатель;

- личностный характер малого бизнеса, как правило, собственниками малых предприятий являются в основной своей массе физические лица (один или несколько), они же занимаются и управлением, следовательно, возникает риск раздела бизнеса, прекращения деятельности, что может привести к распаду и неплатежеспособности предприятия;

- наличие у собственников предприятия другого бизнеса, который связан финансовыми потоками с заемщиком.

Оценка финансового состояния заемщика осуществляется не только на основе данных бухгалтерского учета, но также на основе данных, полученных при личном посещении предприятия кредитным инспектором. Главная цель выезда – это сбор и проверка правильности информации, предоставленной клиентом, путем построения логических умозаключений на основании личных наблюдений кредитного инспектора. В ходе посещения кредитный специалист обобщает максимум информации, необходимой для дальнейшего принятия решения, оценивает наличие и состояние помещений, основных средств, товарно-материальных запасов.

По результатам выезда к месту ведения хозяйственной деятельности клиента кредитный работник должен составить следующие финансовые отчеты [6]:

- баланс, который отражает структуру активов и пассивов заемщика;
- отчет о прибылях и убытках (не менее чем за последние 3 месяца);
- прогноз движения денежных средств (Cash-flow).

Рассчитываются, как правило, коэффициенты ликвидности, обеспеченности собственными средствами, рентабельности, анализируется динамика изменений, происходящих с предприятием, с учетом существующего положения и развития в будущем. Информация о внутренних процессах предприятия может быть получена в результате

составления отчета о прибылях и убытках. Анализ и прогноз денежных средств позволяют оценить не только фактическое движение денежных средств в предыдущих периодах, но и будущую ликвидность предприятия с различных позиций.

Использование в настоящее время коэффицентных методов оценки кредитоспособности часто не обеспечивает объективность ее результатов. Нельзя сбрасывать со счетов и то обстоятельство, что при мониторинге кредитоспособности заемщика недостаточное внимание уделяется информации нефинансового характера [5]. Возможность осуществления различных юридических ухищрений создает ряд операционных рисков и может привести к невозврату задолженности вполне платежеспособного по всем критериям заемщика. Поэтому оценке делового риска следует уделять не меньше внимания, чем анализу финансово-экономического положения заемщика на основе финансовых коэффицентных и денежных потоков. Эта проблема особенно актуальна в условиях, когда сама финансовая отчетность носит необъективный характер.

Почему заемщики не погашают вовремя задолженность? Почему некоторые банковские клиенты, несмотря на достаточные финансовые возможности, отказываются выплачивать долги? Большинство специалистов по работе с «проблемными» клиентами исходит из убеждения, что неспособность или нежелание заемщиков расплачиваться с долгами объясняется не только финансовыми трудностями и непредвиденными обстоятельствами, но и факторами психологического плана.

С практической точки зрения наибольший интерес представляют данные и классификация должников, которые составляются сотрудниками отделов по работе с проблемной задолженностью и служб безопасности кредитных организаций, поскольку по роду своей профессиональной деятельности специалисты именно этих служб имеют возможность собирать и анализировать информацию о должниках и их поведении в течение длительного времени. Согласно точке зрения практических работников, должников можно разделить на шесть категорий [4]:

- 1) неэкономные заемщики, которые живут сегодняшним днем и не желают задумываться о будущем;
- 2) наивные, неосведомленные ссудозаемщики, которые не представляют в полной мере последствия образования задолженности;
- 3) пострадавшие в результате непредвиденных обстоятельств клиенты, для которых чрезвычайное событие привело к финансовому коллапсу;
- 4) безрассудные, беспечные заемщики, близкая по своей сути к первой из перечисленных категорий. Но если лица, входящие в первую категорию, сознательно тратят все свои средства, то должники, входящие в четвертую категорию, просто не задумываются о том, что деньги любят счет, не умеют рационально ими воспользоваться;
- 5) беспринципные, непорядочные, безнравственные должники, которые берут в долг, заранее зная, что возвращать его они не будут;
- 6) заведомо финансово несостоятельные клиенты, которым кредитные средства были предоставлены по ошибке, они изначально не могли вести бизнес за счет заемного капитала.

В зависимости от того, к какой категории принадлежат заемщики, специалисты кредитной организации используют различные схемы и методы возврата просроченной задолженности – от предоставления консультаций и совместной выработки графика погашения задолженности до расторжения договора и передачи дел в суд.

Под кредитоспособностью понимается не просто готовность ссудополучателя вернуть полученную ссуду, но и желание заемщика выполнить все свои обязательства, непосредственно вытекающие из условий заключенного кредитного договора. Как правило, хорошая репутация предполагает наличие у заемщика таких личностных качеств, как честность, порядочность и прилежание. Правильно определить репутацию того или иного предпринимателя как потенциального заемщика – весьма непростое дело. Вполне возможен случай, когда человек не обладает всеми перечисленными выше качествами, но он, тем не менее, стремится выполнить имеющиеся денежные обязательства. В основном репутация

предпринимателя, оправдывающая доверие к нему банка как кредитора, определяется честностью и порядочностью индивида. Весьма существенную роль при оценке репутации человека для предоставления ему кредита обычно играет отношение заемщика к выполнению своих денежных обязательств в прошлом.

В процессе мониторинга кредитоспособности заемщика особое место отводится изучению личности клиента, его социального статуса, деловой порядочности. Важно оценить психологический климат на предприятии (между собственниками), и даже в семье, поскольку для частного предпринимательства большое значение имеет взаимосвязь бизнеса и семьи. Анализ этих взаимоотношений может существенно дополнить характеристику общего делового риска при предоставлении кредита. Кредитный специалист должен уметь составлять для себя психологический портрет потенциального заемщика. Однако совершенно очевидно, что методика проведения анализа такого рода крайне сложно поддается формализации.

Основными внутренними источниками информации, используемой в банках при оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков, являются кредитные заявки индивидуальных предпринимателей, материалы собеседований банковских служащих с самими заявителями и данные собственных картотек, ведущихся банками. Часто кредитные инспекторы сами заполняют заявки на кредит вместо того, чтобы позволить заемщикам сделать это самостоятельно. Задавая клиенту соответствующие вопросы по мере заполнения кредитной заявки, кредитный инспектор может лучше понять, насколько данная заявка соответствует предъявляемым со стороны банка требованиям к качеству указанных ссуд. Устные ответы клиента могут содержать гораздо больше информации о характере и истинной цели кредитования, чем сведения, изложенные заемщиком в письменном виде. Поэтому более опытные кредитные работники советуют своим молодым коллегам не жалеть времени и сил на посещение каждого потенциального заемщика, поскольку в личных беседах зачастую можно точнее оценить характер и искренность будущего клиента, что напрямую определяет степень вероятности своевременного и полного погашения им возможного займа.

Кредитование предприятий малого бизнеса российскими коммерческими банками в значительной мере сдерживается из-за повышенных рисков, связанных со спецификой малого бизнеса как формы хозяйственной деятельности. Представленные положения могут, с нашей точки зрения, в определенной степени уменьшать риски в деятельности банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. www.aif.ru. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса – как выбрать «свой» банк (по материалам круглого стола). [Электронный ресурс] – 2008.
2. Квасова, Т.А. Кредитный риск и оценка кредитоспособности заемщика – предприятия малого бизнеса [Текст] / Т.А. Квасова // Банковские услуги. – 2006. - № 7. – С. 20-25.
3. Розничный сегмент в банковском бизнесе – современные проблемы и перспективы (по материалам профессиональной конференции) [Текст] // Банковское дело. – 2008. - № 1. – /С. 8.
4. Смородинов, О. Психология должника [Текст] / О. Смородинов // Мир карточек. – 2004. - № 7. – С. 28-32.
5. Тен, В.В. Проблемы анализа кредитоспособности заемщиков [Текст] / В.В. Тен // Банковское дело. – 2006. - № 3. – С. 49-51.
6. www.uniastrum.ru. Основные моменты финансового анализа по программе кредитования малого бизнеса. [Электронный ресурс] – 2008.

Аксюхина Наталья Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Соискатель ученой степени кандидата наук кафедры «Государственное управление и финансы»

Тел. (4862) 72-63-35

E-mail: aksuhina@mail.ru

ДМИТРИЕВА Е.Н.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается сущность интегрированных маркетинговых коммуникаций как элемента маркетингового коммуникационного процесса. Выделены ключевые принципы интегрированных маркетинговых коммуникаций, а также методические подходы к их формированию.

In the paper the essence of integrated marketing communications is considered as an element of marketing communication process. The key principles of the integrated marketing communications and also methodical approaches to their formation are emphasized.

В самом широком смысле под маркетинговой коммуникацией необходимо понимать всю совокупность информационных сигналов, которые активно или пассивно передают и принимают основные субъекты рынка.

Коммуникация вообще – «...это постоянная активность. Это универсальная и одна из самых основных характеристик, как человеческого общения, так и деятельности любых организаций. Сфера ее применения настолько широка, насколько широко само общество, которое этой сферой пользуется, поскольку без коммуникации не обходится ни один акт социально-экономического взаимодействия. Базовыми характеристиками коммуникации являются отправление и получение знаний, идей, фактов, образов, целей, эмоций и ценностей. [1]. Коммуникация является центральным звеном общения людей друг с другом, обеспечивая согласованность их действий, это важнейший элемент всех межличностных связей, из которых и возникает жизнь общества в целом.

Эффективное согласование спроса и предложения между участниками процесса рыночного обмена невозможно без взаимной передачи информации. При этом в большей степени информационные потоки исходят от продавца с целью довести до сведения рынка позицию, на которую претендует товар, марка или фирма. Однако этими потоками маркетинговая коммуникация не ограничивается.

Маркетологи заинтересованы в формировании потоков внутренней информации, влияющей на систему принятия решений, в передаче сообщений во внешнюю среду - потенциальным потребителям и другим субъектам. Типичные коммуникационные задачи маркетологов ограничиваются коммуникационными наборами, под которыми понимаются определенные комбинации коммуникационных инструментов, предназначенных для доставки определенной информации различной значимости целевой аудитории в рамках выделенного бюджета.

Традиционный маркетинговый коммуникационный набор состоит из следующих основных коммуникационных инструментов: продавец; реклама; кампании продвижения продаж; прямой маркетинг; паблик-релейшнз; спонсорство; выставочная деятельность; корпоративный имидж; упаковка; кампании продвижения на местах продаж и стимулирование торговли; неформальное мнение; Интернет и новые среды.

Сегодня в распоряжении маркетолога, в отличие от ситуации 60-х годов XX века, имеется огромный арсенал различных маркетинговых коммуникационных инструментов: пресса, радио, телевидение, телефон, почта, Интернет и пр. Данные, доступные маркетологу для проведения анализа рынка и целевых потребителей, обширны и поступают к нему каждый день. Необычная мощь информации, дающая ей возможность ломать и перекраивать корпоративные, географические и политические барьеры, обуславливает возрастание роли интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК).

По мнению Д.Е. Шульца, С.И. Танненбаума и Р.Ф. Лаутерборна «интегрируемые маркетинговые коммуникации означают общение с людьми, которые покупают или не покупают товары и услуги, - эти люди строят свои суждения, прежде всего, на том, что они видят, слышат, чувствуют и т.д., причем не только в отношении вашего товара или услуги. Это означает появление реакции, а не продолжение одностороннего монолога. И это также означает ответственность за результаты, а не просто рейтинги у аудитории или последующие воспоминания. Иными словами, сейчас речь идет о получении дохода на инвестиции, а не просто о расходовании выделенных денег» [2].

Исходя из сущности маркетингового коммуникационного процесса Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. выделяют следующие ключевые принципы ИМК [1].

Интегрированные маркетинговые коммуникации начинаются с потребительских восприятий и деятельности. Все продукты и услуги имеют атрибуты бренда и, следовательно, обладают ценностями, воспринимаемыми потребителями с точки зрения отдельных функций этих продуктов и услуг. В покупательском поведении неизбежно начинается этап, когда потребители формируют к бренду определенное отношение. Оно может вырасти до уровня лояльности, но может ограничиться и менее прочными отношениями. Таким образом, бренд становится своего рода посредником между бизнесом и его потребителями.

ИМК интегрирует стратегию бизнеса в целом с потребностями и видами деятельности отдельного потребителя. Простое производство продукта или услуги, которые необходимы потребителю, не является достаточным, так как существует множество других способов, при помощи которых бизнес взаимодействует с потребителями.

ИМК координирует все коммуникации бизнеса в рамках набора маркетинговых коммуникаций. Многие виды бизнеса все еще осуществляют со своими рынками разные коммуникации, которыми управляют разные менеджеры. При таком подходе, элементы коммуникационного набора часто друг с другом не согласованы, и поэтому на рынок отправляются сообщения, не ориентирующиеся друг на друга.

ИМК устанавливает контакт с потребителем и ведет с ним диалог. Информацию о спросе, реализуя активную позицию, собирают и сами продавцы. Например, маркетинговые исследования являются не чем иным, как одной из разновидностей маркетинговой коммуникации. Таким образом, в самом широком смысле под маркетинговой коммуникацией необходимо понимать всю совокупность информационных сигналов, которые активно или пассивно передают и принимают основные субъекты рынка. Интегрированные маркетинговые коммуникации - это двухсторонний процесс, так как обычная обратная связь в отношении продаж не является достаточной.

ИМК старается готовить коммуникации на заказ, чтобы они точнее соответствовали вкусам отдельных потребителей. В настоящее время технически возможно создать базы данных, в которых потребители идентифицируются по показателям их личных общественных и экономических предпочтений, их покупательской активности и их активности в отношении к конкретному бренду.

Если в соответствии с ключевыми принципами ИМК координированные маркетинговые коммуникации будут выстраиваться вокруг потребителя, то, естественно, исходная позиция модели ИМК должна не только включать статическое определение потребителя, но и отражать способ восприятия этим потребителем предлагаемых ему продуктов или услуг и различные типы процессов покупки. Такое восприятие проявляется в деятельности потребителя, причем не только в покупке, но и в других формах. Необходимо разработать стратегию для рынка и для бренда, которая основывается на том, какие параметры потребительской деятельности могут наблюдаться и измеряться. Встречной точкой двух процессов становится активность, связанная с брендом: каким образом потребитель относится к бренду и как развивается сам бренд. Эти два процесса в ходе планирования коммуникаций должны быть интегрированы, так как они интегрированы фактически в маркетинговой деятельности.

Фактическая причина обращения к ИМК – это результат того, что маркетолог узнал и продолжает узнавать о том, как потребители отбирают, получают, обрабатывают и хранят информацию, а затем - как они ее используют для принятия решений о своих будущих покупках. То есть в процессе формирования ИМК необходимо выделять два основных фактора.

Первый фактор – это концепция восприятия, описывающая то, как потребитель отбирает, обрабатывает и сохраняет информацию в своей памяти.

Второй фактор описывает то, как менеджер ИМК оценивает, пополняет и использует информацию, которую ранее «заложили на хранение», в процессе разработки программы интегрированного маркетинга.

Подводя итог изложенному, следует отметить существенную разницу между ИМК и более традиционными, функционально ориентированными видами деятельности, которыми большинство организаций пользуются на протяжении многих лет. Эта разница заключается в том, что ИМК должны в том или ином виде влиять на поведение целевой аудитории. Это не означает, что такие функциональные виды деятельности, как реклама, стимулирование продаж, прямой маркетинг и паблик рилейшнз, не влияют на поведение.

Основное различие заключается в том, что ИМК планируются, разрабатываются, анализируются и оцениваются исходя из того, как они влияют на поведение конкретного потребителя, на процесс совершения покупок сейчас или в будущем.

Другое отличие ИМК – это расширенная трактовка концепции коммуникаций. Концепция исходит из того, что к понятию «коммуникация» следует подходить максимально широко. Существуют элементы, которые являются основными в ИМК: отношение ко всем маркетинговым коммуникациям; описание процесса стратегического менеджмента; отношение к экономической и эффективной стороне коммуникационного процесса; универсальность концепции ИМК и возможность ее использования любой организацией.

Ключ к успешному формированию ИМК заключается в знании какие элементы коммуникаций можно контролировать, а какие нет. Мастерство менеджера ИМК проявляется в том, как он использует ИМК для компенсации неблагоприятных или нежелательных коммуникаций о товаре или услуге.

Таким образом, интегрированные маркетинговые коммуникации – это новый способ анализа целого там, где раньше мы видели только отдельные разрозненные составляющие такие, как реклама, паблик рилейшнз, стимулирование продаж, закупки, коммуникации с работниками и т.д. Такой подход позволяет скоординировать все виды коммуникаций, чтобы взглянуть на них глазами потребителя как на поток информации из не дифференцируемых источников.

Современные проблемы формирования маркетинговых коммуникаций состоят в том, чтобы преобразовать все формы маркетинга в коммуникацию, именно это создает ситуацию, выигрывающую для всех субъектов рыночной коммуникативной сети.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит, П. Коммуникации стратегического маркетинга [Текст] / К. Бэрри, А. Пулфорд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 415с.
2. Шульц, Д.Е. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации [Текст] / С.И. Танненбаум, Р.Ф. Лаутерборн. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 233с.

Дмитриева Елена Николаевна

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Старший преподаватель кафедры «Предпринимательство и маркетинг»

Тел. (4862) 76-22-49

E-mail: anfiska-06@mail.ru

ФИРСАНОВА О.В., ФЕДОСЕЕВА М.А.

ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО БАЛАНСА В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

В статье обосновывается необходимость построения системы внутренней маркетинговой информации, в которой были бы должным образом отражены все средства предприятия, связанные с его маркетинговой деятельностью. Рассматривается термин «маркетинговый баланс», дается его детальное содержание, обосновывается необходимость его составления для предприятия в современных условиях.

In the paper is substantiated the necessity of inner marketing information formation in which all company assets connected with its marketing activities would be reflected in a proper way. The «marketing balance» term is under consideration, its detailed matter is given. The necessity of its formation for an enterprise under modern conditions is substantiated.

В современных условиях в процессе осуществления маркетинговой деятельности предприятие довольно часто сталкивается со многими вопросами, требующими ответа: сколько средств расходуется на маркетинг, какие виды расходов следует относить к маркетинговым, как самостоятельно оценить эффективность маркетинговых мероприятий, каким образом увеличить эффективность маркетинга и др. Чтобы ответить на все эти вопросы зачастую недостаточно имеющихся источников информации.

Единственным обязательным документом, содержащим лишь часть необходимой для всестороннего анализа функционирования маркетинговой службы информации, является бизнес-план предприятия с его приложениями, а также пояснительная записка к балансу.

Подробная же информация о таких специфических функциях отдела маркетинга, как товарная, ценовая и распределительная политики, находится в других отделах предприятия. Информация о выполняемых отделом маркетинга функциях также не упорядочена. Затраты на маркетинг включены в состав коммерческих, представительских и других аналогичных расходов, то есть не систематизированы.

Кроме того, имеющиеся системы внутренней отчетности основываются преимущественно на традиционных методах калькуляции, предусматривающих полное распределение косвенных затрат, что не всегда эффективно. Как правило, применение традиционных методов управления затратами, имеет своей целью их сокращение. И хотя сокращение затрат – это важный инструмент управления затратами, он имеет ряд существенных ограничений, особенно при использовании его в оценке затрат на маркетинговую деятельность.

При использовании такой внутренней отчетности трудно обнаружить перерасход или возможность оптимизации использования средств. Все это может привести к тому, что руководство предприятия может принять решение о сокращении важных статей маркетинговых расходов или же перенести затраты на маркетинг на следующий период, что связано в ряде случаев с непониманием важности данного вида деятельности, а также с недостатком знаний в области управления затратами на маркетинг.

Несовершенство, а в ряде случаев и полное отсутствие системы информации о затратах на осуществление маркетинговой деятельности не позволяет наглядно показать руководству предприятия, насколько расходы на маркетинг оправдывают себя. Эта проблема становится особенно актуальной в связи с тем, что многие предприятия в настоящее время работают в условиях ограниченности ресурсов, и вынуждены распределять их по отдельным направлениям деятельности, не располагая достаточной информацией о целесообразности каждой статьи затрат.

Применение системы внутренней маркетинговой информации будет эффективным только, если в ней будут должным образом отражены все средства предприятия, связанные с его маркетинговой деятельностью.

Одним из методов, целесообразным к использованию в данном случае, является метод Activity Based Costing (ABC), поскольку именно его применение позволит исключить учет лишних затрат при достижении равенства величин, что позволит составить маркетинговый баланс.

Процесс расчета себестоимости производимой продукции (работ, услуг) с применением метода ABC предполагает калькуляцию затрат в три этапа.

На первом этапе все затраты предприятия строго соотносятся с соответствующими ресурсами. В качестве ресурсов, по мнению Атаманова Д., выступают носители определенных функций, то есть «то, что выполняет операции» и «те, кто выполняют операции» [1].

Стоимость косвенных затрат переносится на ресурсы пропорционально выбранным драйверам затрат. Драйвер затрат – это параметр, пропорционально которому затраты переносятся на стоимость ресурсов. Например, арендная плата (затраты) распределяется на конкретных сотрудников (ресурсы) пропорционально занимаемой ими площади помещения (драйвер затрат) [1].

Для того, чтобы рассчитать стоимость ресурсов, необходимо, во-первых, определить структуру ресурсов, а также перечень затрат, направляемых на обеспечение деятельности каждого ресурса, а, во-вторых, распределить затраты на ресурсы.

При осуществлении маркетинговой деятельности предприятия целесообразно выделение таких видов ресурсов, как персонал, оборудование, транспорт и прочие ресурсы.

Стоимость ресурса «Помещение», как правило, переносится на стоимость ресурсов «Персонал» или «Оборудование» в зависимости от целей использования помещения.

После того как перечень ресурсов составлен, нужно распределить на них косвенные затраты. Для переноса затрат на ресурсы используются драйверы затрат. Сначала определяется стоимость единицы драйвера затрат (для помещения – стоимость 1 м²), а затем сумма затрат, переносимая на данный ресурс, рассчитывается исходя из количества потребляемых единиц драйвера – площади помещения, занимаемой конкретным сотрудником [1].

На втором этапе разрабатывается структура операций, необходимых для создания продукции (работ, услуг).

Операции – это действия, выполняемые для создания или обслуживания объектов затрат [1].

Для начала необходимо составить список всех операций (видов деятельности, функций) организации. Сегодня принято включать в список только те операции (функции), которые занимают не менее 5% деятельности сотрудника или используют не менее 5% данного ресурса [3].

При построении системы внутренней маркетинговой информации предлагается простейшая структура маркетинговых операций, в основе которой лежит комплекс «4Р». Обычно под комплексом маркетинга понимается «набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга...» [2]. Согласно концепции «4Р» комплекс маркетинга состоит из четырех элементов, каждый из которых в английском языке начинается с буквы «р»: продукт (product); цена (price); доведение продукта до потребителя, до места (place); продвижение (promotion) продукта. В соответствии с этой концепцией предприятие в рамках маркетинговой деятельности разрабатывает и реализует товарную, ценовую, распределительную политику и политику продвижения, что и находит отражение в предлагаемой структуре операций. Кроме того, в структуру маркетинговых операций добавлены маркетинговые исследования, если предприятие не проводит их самостоятельно, то оно все равно вынуждено затрачивать средства на получение нужной информации в специализированных компаниях. Еще одной необходимой операцией является

стратегическое маркетинговое планирование, так как в современных условиях любое предприятие не может обойтись без данного направления деятельности. Такая структура маркетинговых операций (маркетинговые исследования, разработка товарной политики, разработка ценовой политики, разработка политики продвижения, разработка политики распределения, стратегическое маркетинговое планирование) позволяет представить деятельность отдела маркетинга комплексно и системно, поскольку в ней находят отражение все основные направления маркетинговой деятельности предприятия, и при этом удается избежать перегруженности информации и ее дублирования.

После составления списка всех операций стоимость ресурсов, рассчитанная на предыдущем этапе, переносится на операции пропорционально выбранным драйверам ресурсов.

Драйвер ресурса – это параметр, пропорционально которому стоимость ресурса переносится на стоимость операции [1].

Чаще всего используют такие драйверы, как рабочие часы (для персонала), машинное время (для оборудования) и т.п.

Определив стоимость использования единицы драйвера ресурсов (стоимость одного часа работы сотрудника, оборудования) и количество единиц драйвера, потребляемых каждой операцией, можно рассчитать стоимость данного ресурса, переносимую на конкретную операцию. Стоимость единицы драйвера определяется путем деления стоимости ресурса, рассчитанной на предыдущем этапе, на общее количество единиц драйвера [1]. Чтобы выяснить, сколько времени сотрудник тратит на операцию, используются различные методы: хронометраж, фотография рабочего дня, опросы и так далее.

Прежде чем переходить к третьему этапу, необходимо учесть, что на практике почти всегда возникают циклические зависимости, то есть ситуации, когда стоимость нескольких операций переносится друг на друга. Аналогичная ситуация может возникать в цепочке распределения «Операции – ресурсы».

Для определения полной стоимости операций и ресурсов с учетом циклической взаимосвязи решается система линейных уравнений (1):

$$\left\{ \begin{array}{l} O_1 = \sum_{i=1}^m R_i * a_{i,1} + \sum_{i=1}^n O_i * b_{i,1}; \\ \dots \\ O_n = \sum_{i=1}^m R_i * a_{i,n} + \sum_{i=1}^n O_i * b_{i,n}; \\ R_1 = C_1 + \sum_{i=1}^n O_i * d_{i,1}; \\ \dots \\ R_m = C_m + \sum_{i=1}^n O_i * d_{i,m}. \end{array} \right. \quad (1)$$

где m – количество ресурсов;

R_i – полная стоимость i -го ресурса;

n – количество операций;

$a_{i,n}$ – доля стоимости i -го ресурса, которая переносится на стоимость операции n ;

$b_{i,n}$ – доля стоимости i -й операции, которая переносится на стоимость операции n ;

O_i – полная стоимость i -й операции;

C_m – стоимость ресурса m , полученная на первом этапе;

$d_{i,m}$ – доля стоимости i -й операции, которая переносится на стоимость ресурса m .

Решив систему, можно определить полную стоимость всех ресурсов и операций. После этого сумма стоимостей основных операций должна быть равна суммарным затратам предприятия, то есть все затраты будут распределены между основными операциями.

На последнем этапе стоимость основных операций распределяется на объекты затрат. По аналогии с предыдущими этапами это распределение осуществляется пропорционально драйверам. На практике наиболее распространенными объектами затрат являются «Покупатели» и «Продукты».

Основываясь на теоретических материалах, представленных выше, можно составить две формы маркетинговой отчетности: маркетинговый баланс (основан на первых двух этапах ABC) и приложения к бухгалтерскому балансу (основаны на третьем этапе ABC) [4].

Сначала необходимо осуществить разработку маркетингового баланса, который является основной формой в разрабатываемой системе внутренней маркетинговой информации.

Маркетинговый баланс - это документ, представляющий собой совокупность показателей, характеризующих состояние затрат на маркетинговую деятельность предприятия на определенную дату.

По аналогии с бухгалтерским балансом маркетинговый баланс может служить источником анализа маркетинговой деятельности предприятия.

При этом выбранная форма представления, обработки и фиксации информации достаточна целесообразна, поскольку является привычной и не вызовет трудностей у заинтересованных лиц при ее использовании.

Маркетинговый баланс основан на том, что, согласно теории метода ABC, все ресурсы, с помощью которых выполняется операция, составляют ее стоимость. Поскольку баланс предполагает обязательное равенство актива и пассива, то маркетинговый баланс базируется на равенстве суммы затрат на ресурсы сумме затрат на операции.

Основным элементом маркетингового баланса является балансовая статья, которая соответствует конкретному виду ресурсов и операций маркетинговой деятельности предприятия.

Каждая строка (статья) баланса имеет свой порядковый номер, что облегчает ее нахождение, и ссылки на отдельные статьи.

Балансовые статьи объединяются в группы (разделы баланса). Объединение балансовых статей в разделы осуществляется исходя из их экономического содержания. Для отражения динамики затрат на маркетинговую деятельность маркетинговый баланс предусматривает две графы для цифровых показателей: на начало и на конец отчетного периода. Во второй графе отражается сумма затрат на ресурсы и операции на дату составления баланса.

Маркетинговый баланс имеет следующий вид:

- первый раздел – затраты на ресурсы, в частности: затраты на персонал отдела маркетинга (в том числе на начальника отдела маркетинга); затраты на оборудование; затраты на транспорт; затраты на помещение, чаще всего, переносятся на стоимость ресурсов «оборудование», «персонал», поэтому, как правило, не входят отдельным пунктом в маркетинговый баланс; прочие ресурсы (необходимость выделения данной графы вызвана тем, что форма разрабатывается на перспективу, причем после баланса необходима их расшифровка);

- второй раздел – затраты на операции (если данные операции не входят в компетенцию отдела маркетинга, то напротив них ставится прочерк). В данный раздел включаются следующие затраты: на маркетинговые исследования; разработку товарной политики; разработку ценовой политики; разработку политики продвижения (реклама, личные контакты и продажи, стимулирование сбыта, участие в выставках, PR); разработку политики распределения; стратегическое маркетинговое планирование; прочие операции (поскольку разработка формы осуществляется на перспективу, причем после баланса необходима их расшифровка).

Естественно, что итога по разделу 1 должно быть равно итога по разделу 2, то есть сумма затрат на ресурсы должна быть равна сумме затрат на операции.

В таблице 1 представлен образец маркетингового баланса предприятия.

Таблица 1 – Маркетинговый баланс предприятия

Маркетинговый баланс			
на <u>1 января 20</u> ___ г.		Форма №1	
		Дата (год, месяц, число) _____	
Организация _____		по ОКПО _____	
Идентификационный номер налогоплательщика _____		ИНН _____	
Вид деятельности _____		по ОКВЭД _____	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____		по ОКОПФ/ОКФС _____	
Единица измерения: руб./ тыс. руб. (нужное подчеркнуть)		по ОКЕИ _____	
Местонахождение (адрес) _____			
		Дата утверждения	
	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
Раздел 1. Затраты на ресурсы			
Персонал	110		
в том числе:			
начальник отдела	111		
Оборудование	120		
Транспорт	130		
Прочие ресурсы	140		
Баланс (сумма строк 110-140)	150		
Раздел 2. Затраты на операции			
Маркетинговые исследования	210		
Разработка товарной политики	220		
Разработка ценовой политики	230		
Разработка политики продвижения	240		
В том числе:	241		
реклама			
личные контакты и продажи	242		
стимулирование сбыта	243		
участие в выставках	244		
PR	245		
Разработка политики распределения	250		
Стратегическое маркетинговое планирование	260		
Прочие операции	270		
Баланс (сумма строк 210-270)	280		
Расшифровка прочих ресурсов:			
Расшифровка прочих операций:			
Руководитель	Подпись.	Расшифровка подписи.	
Начальник отдела маркетинга	Подпись.	Расшифровка подписи.	
..... 20.....г.		МП	

Информация, представленная в маркетинговом балансе, является недостаточно детальной, поскольку не содержит сведений о внутренней маркетинговой среде предприятия.

Для детализации информации о маркетинговых операциях необходимо разработать приложения к маркетинговому балансу.

Список приложений к маркетинговому балансу отражает основные маркетинговые операции и включает: приложение 1 «Маркетинговые исследования», приложение 2 «Товарная политика», приложение 3 «Ценовая политика», приложение 4 «Политика

продвижения», приложение 5 «Политика распределения», приложение 6 «Стратегическое маркетинговое планирование».

Основными объектами затрат для предприятия являются такие элементы микросреды как конкуренты, поставщики, потребители, маркетинговые посредники. Также объектом затрат для предприятия является, безусловно, его продукция. Таким образом, каждую операцию, выполняемую отделом маркетинга, необходимо разбить на объекты затрат.

Приложение 1 к маркетинговому балансу посвящено операции «маркетинговые исследования». Маркетинговым исследованиям подвергаются клиенты, продукты, конкуренты, поставщики, посредники. Они же и будут являться объектами затрат.

Приложение 2 к маркетинговому балансу раскрывает суть операции «разработка товарной политики», что необходимо для четкой систематизации данных. В качестве объектов затрат выступают все наименования продукции предприятия, то есть представлены затраты на каждый отдельный вид товара (исчисляются калькулированием себестоимости). В том числе, на каждый вид продукции должны быть указаны следующие затраты: затраты на разработку товара (первый уровень потребительской ценности товара или товар по замыслу); затраты на производство продукции (себестоимость) (второй уровень потребительской ценности или товар в реальном исполнении); затраты, связанные с брендом товара, его торговой маркой. В эту же группу включаются затраты, связанные с бесплатной доставкой товара и дополнительным сервисом (третий уровень потребительской ценности или товар с подкреплением).

Стоимость операции «товарная политика», проводимая отделом маркетинга, разбивается между двумя компонентами: первым уровнем потребительской ценности и третьим уровнем потребительской ценности.

Затраты распределяются пропорционально драйверам. Единицей драйверов является доля затрат на каждый конкретный продукт в общей сумме расходов на разработку бренда и инноваций.

Второй уровень потребительской ценности (затраты на него не входят в затраты на разработку товарной политики предприятия) отражается в приложении для систематизации информации о каждом наименовании продукции. Данные о втором уровне потребительской ценности (себестоимости каждого вида продукции) взяты из пояснительной записки к бухгалтерскому балансу предприятия за предыдущий год.

Приложение 3 к бухгалтерскому балансу раскрывает ценовую политику, проводимую отделом маркетинга. Затраты на разработку и поддержание ценовой политики предприятия можно разбить на объекты затрат, исходя из деления процесса на ряд этапов: постановка задач ценовой политики; определение спроса; оценка издержек предпринимательской деятельности; анализ цен и товаров конкурентов; выбор метода ценообразования и стратегии ценовой политики; установление окончательной цены.

В Приложении 4 к маркетинговому балансу отражается политика продвижения продукции, причем в данном случае будут раскрываться три группы (для конкретного предприятия в зависимости от его специфики количество и содержание групп может видоизменяться): реклама, PR, стимулирование сбыта; личные контакты и продажи; выставки.

В первой группе объектами затрат являются определенные сегменты рынка. Драйверами затрат в данном случае являются доля каждого сегмента в общем объеме затрат на рекламу, стимулирование сбыта и PR.

Для второй группы объектами затрат являются конкретные покупатели. Единица драйвера – это доля заказа в их общем объеме для каждого клиента в год.

Для третьей группы объектами затрат являются те наименования продукции, которые представлены на выставке. Драйверами затрат будут являться доли затрат, приходящиеся на каждый отдельный вид экспонируемой на выставке продукции.

Приложение 5 к маркетинговому балансу посвящено политике распределения. Функции маркетинга в области сбыта можно охарактеризовать следующим образом:

построение системы распределения, выявление и контроль исполнения стандартов обслуживания потребителей всеми участниками канала. Затратами в обоих случаях становятся оплата количества отработанных часов сотрудникам, занимающихся конкретной проблемой, а также затраты на функционирование компьютерной техники; в данном случае возможны командировочные расходы в рамках контроля за использованием фирменного стиля. Драйверами затрат будет доля затрат на каждый объект затрат в их общем объеме.

Приложение 6 к маркетинговому балансу будет посвящено стратегическому маркетинговому планированию. В стратегическое маркетинговое планирование предприятия входит: разработка плана маркетинга, плана продаж и анализ рынков сбыта. Драйверами затрат будут являться процент рабочего времени, потраченного на данные действия конкретными сотрудниками.

Следует иметь в виду, что для различных сфер деятельности содержание маркетингового баланса и приложений к нему может быть скорректировано в соответствии со спецификой деятельности конкретного предприятия. Однако приведенные названия разделов являются обязательными, так как отражают основные ресурсы и операции маркетинговой деятельности предприятия, причем в будущем этот перечень может расширяться в связи с постоянными изменениями, происходящими на рынке.

Таким образом, создается информационная база данных отдела маркетинга, пользуясь которой, легко осуществлять контроль над маркетинговой деятельностью предприятия, что позволит сократить финансирование убыточных действий и увеличить финансирование прибыльных операций, тем более, что маркетинговая деятельность определяет стратегические приоритеты развития предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

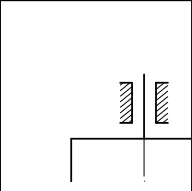
1. Атаманов, Д.Ю. Определение себестоимости методом Activity Based Costing [Текст] / Д.Ю. Атаманов // Финансовый директор. – 2003. - № 7-8. – С. 38-53.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер. — М.: Прогресс, 1991. – 737 с.
3. Лукашов, А.В. Практические материалы круглого стола ABC (activity based costing) и ABM (activity based management): оптимизация бизнес-процессов и повышение прибыльности компаний [Текст] / А.В. Лукашов. - [http // www.gaap.ru](http://www.gaap.ru).
4. Фирсанова, О.В. Формирование системы внутренней маркетинговой информации на основе Activity Based Costing [Текст] / О.В. Фирсанова, М.А. Федосеева // Управленческий учет. – 2007. - №3. – С. 56-67.

Фирсанова Ольга Владимировна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Доктор экономических наук, зав. кафедрой «Социология, культурология и политология», доцент
Тел. (4862) 49-90-65
E-mail: firsanova@mail.ru

Федосеева Маргарита Александровна

Орловский государственный технический университет, г. Орел
Ассистент кафедры «Социология, культурология и политология»
Тел. (4862) 33-16-55
E-mail: fedoseevama@mail.ru



Адрес редакции:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90, 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Н.Г. Варакса
Перевод В.М. Хрошин

Сдано в набор 10.09.2008 г.
Подписано в печать 24.09.2008 г.
Формат 60x88 1/8. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 6,7.
Тираж 600 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65.