



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ  
Российской Академии предпринимательства

# **РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Включен в Перечень ведущих рецензируемых  
научных журналов и изданий, рекомендованных  
ВАК Минобразования России

Москва  
2009

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35  
У 68

*Рецензент*

доктор экономических наук, профессор,  
Заслуженный экономист Российской Федерации  
**Н. И. Аристер**

**Редакционный совет:**

Балабанов В.С. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор  
Аристер Н.И. — д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ  
Ермакова Е.Е. — к.ф.н., профессор  
Лехто Юха — кандидат общественных (политических) наук,  
директор ООО «Transacta Consulting»  
Суйц В.П. — д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров  
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова  
Чупров В.И. — д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ  
Юлдашев Р.Т. — д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»  
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска  
Яковлев В.М. — д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ  
Яновский Р.Г. — д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,  
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»  
Яхьяев М.А. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

**Редакционная коллегия:**

Балабанова А.В. — доктор экономических наук, доцент  
Бараненко С.П. — доктор экономических наук  
Гаврилов Р.В. — доктор экономических наук, профессор  
Гусов А.З. — доктор экономических наук, доцент  
Евдокимова С.Ш. — кандидат социологических наук  
Журавлев Г.Т. — доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор  
Киселев В.В. — доктор экономических наук, профессор  
Лезина М.Л. — доктор экономических наук, с.н.с.  
Маршак А.Л. — доктор философских наук, профессор

© Коллектив авторов, 2009

© Российская Академия предпринимательства, 2009

ISBN 978-5-902722-25-0

## Содержание

### Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<b>А. Ш. Арсланов</b> Разработка системы показателей деятельности субъектов мезоуровня национальной экономики .....	6
<b>В. В. Бандурин, Д. С. Ушаков</b> Инновационная модернизация российской экономической системы: современные условия и стратегические приоритеты .....	17
<b>Х. У. Белхароев</b> Влияние государства на производителей и предпринимателей в целях повышении качества и безопасности продовольствия .....	29
<b>С. В. Бельченко, М. А. Халиков</b> Дискретная оптимизация инвестиционной стратегии интегрированной производственной структуры .....	35
<b>В. И. Варламов, С. А. Погромский</b> Некоторые проблемы обеспечения безопасности предконтрактной работы предприятий .....	43
<b>Н. В. Журавлева, А. А. Степанова</b> Проблемы анализа финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий .....	54
<b>Д. А. Максимов, М. А. Халиков</b> Моделирование инвестиционной деятельности предприятия, ориентированной на рост производства и снижение производственного риска .....	70
<b>В. В. Суркин</b> Трансформация финансового поведения домохозяйств в условиях рыночной экономики .....	81
<b>Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ</b>	
<b>Л. З. Алиакберова</b> Методологические основы совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона .....	92
<b>Д. С. Андрианов</b> Устойчивое развитие города и инновационный потенциал .....	101
<b>С. Г. Данилов</b> Характеристика существующих видов риска в области лизинга .....	114

<b>А. А. Дмитриев</b> Модифицированная методика расчета чистого эффекта лизинга .....	119
<b>А. Н. Домрачев</b> Бюджетное финансирование на покрытие расходов, не возмещаемых в тарифе на услуги жилищно-коммунального хозяйства для населения .....	124
<b>С. П. Казаков</b> Разработка новых видов услуг на основе влияния динамических характеристик потребительских сегментов на предприятия сферы услуг .....	131
<b>Н. И. Ларионова, Н. Л. Загайнова</b> Экономические аспекты реализации реформы местного самоуправления .....	144
<b>Н. В. Лясников, М. Н. Дудин</b> Стратегическое моделирование структуры системы управления организации .....	153
<b>М. Ю. Кузнецов, Ф. М. Сафин</b> Причины возникновения кризисов на машиностроительных предприятиях России .....	164
<b>А. С. Нечаев</b> Критерии целесообразности применения лизинга для технического переоснащения ряда предприятий Иркутской области .....	174
<b>Д. В. Огнев</b> Анализ проблем развития лизинга в процессе инвестирования в основной капитал .....	180
<b>И. А. Огнева</b> Определение экономически обоснованных резервов производственных мощностей в целях их дальнейшего эффективного использования (на примере предприятий химической отрасли Иркутской области) .....	188
<b>А. А. Полотов</b> Факторы возникновения кризисов на предприятиях машиностроительного комплекса России .....	194
<b>К. Б. Помазунова</b> Организация бухгалтерского учета, обеспечивающая функционирование бизнес-модели холдинга .....	208
<b>А. Ф. Черненко, И. Н. Дмитриева</b> Управленческий анализ эффективности лизинговых операций и бухгалтерские регистры .....	216
<b>А. И. Юсупова</b> Развитие страховых компании в Российской и международной финансовой системе .....	234

### Часть III. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<b>С. В. Дудников, Е. П. Трофимова, Н. Л. Судакова</b> Роль и место службы занятости в организации трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования .....	241
<b>Э. Н. Зыякова</b> Аутстаффинг как современный инструмент управления кадровым потенциалом предприятия .....	250
<b>А. Е. Каминский, Е. В. Троицкая, В. А. Фролов</b> Внедрение инновации в управлении персоналом предприятий .....	257
<b>Т. В. Конаныхина</b> Фитнес культура как социологическое явление .....	262
<b>Г. Г. Кузнецова</b> Формирование налога на имущество: исторический аспект .....	267
<b>Т. В. Лепинских</b> Организация и методика управленческого учета в учреждениях здравоохранения .....	279
<b>Е. Н. Шанцева, В. В. Дзюбан</b> Социально-политические формирования на оккупированных территориях (на примере «Локотской республики»): социально-исторический аспект .....	288

## Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. Ш. Арсланов,  
кандидат экономических наук

### Разработка системы показателей деятельности субъектов мезоуровня национальной экономики

Одним из основополагающих элементов построения аналитической модели, характеризующей медианный уровень функционирования экономической системы, является формирование показателей, описывающих субъект мезоуровня национальной экономики (СМНЭ), позволяющих произвести их классификацию и перспективную оценку.

Базовым вопросом в этой связи является установление и формализация объекта оценки, то есть выбор основных экономических переменных и координатных осей, в рамках которых можно наиболее адекватно отразить потенциальные возможности субъекта мезоуровня национальной экономики.

В качестве основополагающих экономических переменных могут быть использованы следующие:

1. Валовой региональный продукт (ВРП).
2. ВРП на душу населения.
3. Доля чистых инвестиций в ВРП.
4. Сумма экспорта и импорта в проценте от ВРП по отношению к границам региона.
5. Чистый объем производства (региона, отрасли, корпорации) в натуральном и стоимостном выражении.

В рамках данной статьи предлагается производить оценку и ранжирование СМНЭ внутри каждого из трех выявленных субъектов (отрасль, регион, корпорация), основываясь на расчете и измерении показателей обеспеченности ресурсами, включающих оценку их качественного и количественного уровня.

Учитывая неоднородную внутреннюю структуру поливариантной триады субъектов экономики мезоуровня, группировка и набор основных показателей и коэффициентов может варьироваться в зависимости от изменения параметров самого объекта, так и номенклатуры ресурсов, имеющихся в его распоряжении.

Беря за основу теорию наделенности факторами производства, рассмотрим следующий перечень ресурсов: природные, технологические, инвестиционные, трудовые, инновационные. Так оценка природных ресурсов включает:

**Оценка общего экономико-географического положения СМНЭ.** Данный параметр может иметь наибольшее значение как для развития субъекта Федерации, имеющего ярко выраженную географическую привязку так, в меньшей степени, для корпоративного объединения и отрасли, нивелирующих влияние данного признака географической диверсификацией структурных элементов. Выявив данное различие отметим, что оценка экономико-географического положения субъекта Федерации отражает, прежде всего, климатические особенности данного СМНЭ. Оценка экономико-географического положения корпорации и отрасли также может учитывать данный параметр, а также такой признак территориального расположения как приближенность (удаленность) от основных источников сырья и конечных потребителей.

**Оценка непосредственно природных ресурсов.** Данный показатель может быть интерпретирован как специфический параметр, характеризующий такое направление классификации СМНЭ как территория (субъект Федерации). Он включает оценку таких основных видов природных ресурсов: водные, земельные, биологические (лесные и животные), ископаемые, прочие.

В качестве основных численных показателей можно выявить следующие:

- разведанные топливно-энергетические ресурсы;
- разведанные минеральные ресурсы;
- срок использования разведанных ресурсов;
- объем доказанных ископаемых ресурсов;
- коэффициент прироста разведанных ископаемых природных ресурсов за последние 10 лет.

Среди имеющихся подходов к определению экономической ценности природных ресурсов и природных услуг, которые позволяют получить конкретную оценку, можно выделить, базирующиеся на некоторых методологических категориях.

**Рыночная оценка.** Данный метод оценки имеет ограниченную сферу применения, так как с одной стороны организованную форму рынка имеют далеко не все виды ресурсов (из-за ограниченности спроса), а с другой стороны данная модель оценки, базирующаяся на учете конъюнктурных факторов соотношения спроса и предложения, ограничена временными рамками текущего момента.

**Рента.** Для данного подхода существенными являются два условия – лимитированность и уникальность ресурсов. Обычно под экономической рентой понимается цена (или арендная плата), которая уплачивается за пользование природными ресурсами, количество которых (запас) ограничен. То есть рента имеет место при ограниченности, неэластичности совокупного предложения природных ресурсов. В этом случае спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим ренту, при пассивном предложении.

**Затратный подход.** В рамках данного метода отправной точкой в оценке природных ресурсов является совокупность затрат на их подготовку и использование. Рассматриваемый метод активно используется для оценки стоимости воссоздания природного блага при его утрате или деградации. В этом случае рассчитываются компенсирующие будущие затраты, необходимые на замещение потерянного или поврежденного ресурса идентичным в данном или альтернативном месте.

**Альтернативная стоимость** (упущенная выгода). Данный метод позволяет оценить природный объект или ресурс, имеющие заниженную или вообще не имеющие рыночную цену, через упущенные доходы и выгоды, которые можно было бы получить при использовании данного объекта или ресурса в других целях. Концепция альтернативной стоимости в определенной степени связана с затратной концепцией. Чем меньше альтернативная стоимость природного блага, тем меньше нужно затрат для компенсации экономических потерь от сохранения этого блага. Этот подход на практике используется для измерения «стоимости сохранения».

**Общая экономическая ценность.** Данный подход к оценке природных ресурсов является комплексным и учитывает не только прямые ресурсные функции, но и ассимиляционные функции. Величина общей экономической ценности, которая может быть представлена как сумма четырех основных показателей:

1. Стоимости использования (потребительская стоимость).

2. Прямая стоимость использования (включает оценку рыночной стоимости основных ресурсов: древесины, лекарственные растения, ресурсы охоты и рыболовства, туризма и т.д.).

3. Косвенная стоимость использования, связанная с нерыночными ресурсами (водорегулирующими функциями, кислородным балансом и др.).

4. Возможная стоимость. Данный показатель связан с консервацией ресурса для возможного использования его в будущем. В этом случае возможная стоимость является скорректированной, с учетом будущих технологических изменений и конъюнктуры, суммой прямой и косвенной стоимости использования.

**Стоимость неиспользования** (стоимость существования), Это выгоды индивидуума или общества, получаемые только от знания, что товары или услуги существуют. При оценке этой стоимости используются упрощенные экономические подходы, прежде всего связанные с теорией «готовность платить». Как методы оценки применяются анкетирования и опросы (метод субъективной оценки стоимости через построение пирамиды предпочтений);

На стыке двух классификационных групп оценки обеспеченности природными ресурсами и эффективности производственно-технологического функционирования могут применяться **показатели природоемкости**, характеризующие эффективность функционирования природно-продуктовой системы. Данный показатель раскрывает тип и уровень эколого-экономического развития. Величина природоемкости зависит от эффективности использования природных ресурсов во всей цепи, соединяющий первичные природные ресурсы, продукцию, получаемую на их основе, и непосредственно конечные стадии технологических процессов, связанных с преобразованием природного вещества.

В рамках концепции оценки природоемкости СМНЭ предлагается выделить два типа показателей природоемкости:

**Мезоэкономические** – региональные, отраслевые корпоративные, отражающие показатели: затраты природных ресурсов (ресурса) на единицу валового регионального продукта, отраслевого или корпоративного производства или регионального, отраслевого и корпоративного дохода и т.д. Измерение этих показателей может производиться как в стоимостной форме (руб./руб.), так и в натурально-стоимостной.

Так например, может быть оценена природоемкость валового регионального продукта, который определяется как затраты используемых природных ресурсов (ресурса) на единицу ВРП:

$$E_p = \frac{Z_p}{ВРП} ,$$

где  $E_p$  – природоемкость  $i$ -того ресурса,  
 $Z_p$  – затраты  $i$ -того ресурса.

**Продуктовый**, который может быть применим, по нашему мнению к отрасли и корпорации как СМНЭ. Данный показатель определяется затратами  $i$ -того природного ресурса в расчете на единицу конечной продукции, произведенной на основе этого ресурса. В данном случае этот показатель можно рассматривать как показатель эффективности функционирования природно-ресурсной вертикали, соединяющей первичный природный ресурс с конечной продукцией. Чем меньше показатель природоемкости, тем эффективнее процесс преобразования природного вещества в продукцию.

Показатели природоемкости приобретают особое значение при динамическом и структурном анализе, а также при сравнении с аналогичными показателями однородных по ранку хозяйствующих субъектов, которые могут быть рассмотрены как конкурирующие объекты.

Показатели природоемкости могут быть модифицированы с помощью привнесения дифференциации используемых ресурсов по критерию целесообразности их использования, то есть общее потребление природных ресурсов (ресурса) делится на рациональное потребление природных ресурсов (ресурса) и на так называемое «структурное потребление» (перепотребление) природных ресурсов (ресурса).

Под рациональным уровнем потребления понимается потребление в условиях рациональных экономических структур, наличия прогрессивных технологических процессов и т.д. «Структурное» перепотребление связано с нерациональным построением экономических структур, диспропорциями в развитии природоэксплуатирующих и перерабатывающих отраслях, отсталости технической базы и т.д.

В качестве дополнительного направления к оценке стоимости ресурсов может быть предложены показатели экологического состояния природной среды. К индикативным показателям экологического давления на природу и уровня загрязнения могут быть отнесены следующие:

- выбросы азота, фосфора и других загрязнителей в атмосферу, воду;
- окружающие концентрации загрязнения в городских зонах;
- годовой объем не пригодных к употреблению грунтовых и поверхностных вод;
- внутреннее потребление воды на душу населения;
- потребность биохимической кислородной очистки водных бассейнов;

- изменение состояния почвенных покровов (зона подверженная засолению и затоплению);
- динамика процесса деградации земель;
- поверхность земли, зараженная опасными отходами;
- применение сельскохозяйственных пестицидов;
- процент защищенной лесной зоны;
- процент местных биологических видов, которым грозит исчезновение;
- расходы, направляемые на уменьшение загрязнения и выбросов в окружающую среду.

Оценка уровня развития технической базы развития производства и технологий.

Основными показателями развития технической базы являются:

- валовое накопление основных фондов;
- темп прироста стоимости основных средств;
- уровень износа основных фондов. Данный показатель может характеризоваться коэффициентом износа:

$$K_u = \frac{I}{OF},$$

где  $I$  – сумма износа,

$OF$  – полная стоимость наличных основных средств.

В качестве главного показателя использования основного капитала можно рассмотреть коэффициент фондоотдачи, характеризующий объем продукции, производимый на единицу стоимости основного капитала.

Также для характеристики использования оборудования применяют<sup>1</sup> показатели экстенсивной нагрузки (использования по времени) и интенсивной нагрузки (использование по мощности), интегральный показатель (использование по объему работы).

$$K_{экт} = \frac{T_{\phi}}{T_{макс}},$$

где  $K_{экт}$  – коэффициент экстенсивности использования оборудования,

$T_{\phi}$  – время фактической работы оборудования,

$T_{макс}$  – максимально возможное время работы оборудования.

<sup>1</sup> Экономика и статистика фирм: учебник / Адамов В.Е., Ильенкова С.Д., Сиротина Т.П. и др. / Под редакцией д.э.н., проф. С.Д. Ильенковой. М.: Финансы и статистика, 2005.

$$K_{инт} = \frac{M_{\phi}}{M_m},$$

где  $K_{инт}$  — коэффициент интенсивности использования оборудования,  
 $M_{\phi}$  — фактический выпуск продукции в единицу времени работы оборудования (фактически достигнутая производительность),  
 $M_m$  — теоретическая (паспортная) производительность оборудования.

$$K_{интегр} = \frac{B_{\phi}}{B_{max}},$$

где  $K_{интегр}$  — коэффициент интегральной нагрузки (обобщающий показатель),  
 $B_{\phi}$  — фактический выпуск продукции за время фактической работы оборудования,  
 $B_{max}$  — максимально возможный выпуск продукции исходя из паспортной производительности и максимально возможного времени работы.

Для формирования объективной оценки не только количественных характеристик накопленных основных фондов СМНЭ, которые в большей мере отражает стоимостная оценка валового объема основных фондов, но и для учета их качественных характеристик (уровня развития технологии) предлагаем использовать концепцию «технологических укладов»<sup>1</sup>.

Под технологическим укладом понимается целостные комплексы технологически сопряженных производств и соответствующих технико-экономических парадигм, периодический процесс последовательного замещения которых определяется длинными волнами развития экономики<sup>2</sup>. В рамках теории технологических укладов в качестве описательного момента принадлежности к тому или иному укладу указывается перечень основных доминирующих технологий (способов производства) и первостепенного по важности ресурса.

Основными элементами 5-го технологического уклада по нашему мнению является:

- ресурсосберегающие и безотходные технологии, как антипод экологически грязным, энерго- и материалоемким производствам;

<sup>1</sup> Глазьев С. Проблемы макроэкономической динамики // Российский экономический журнал. 2001. № 3–4.

<sup>2</sup> Глазьев С. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М., 1993.

- компьютеризация и автоматизация производства;
- минимизация затрат человеческого труда на производство.

Так в связи с переходом к 5-ому технологическому укладу (по периодизации С. Глазьева<sup>1</sup> и 3-му по периодизации Р.И. Цвылева<sup>2</sup>), соответствующему этапу перехода к «постиндустриальному обществу», доминирующим по важности его наличия является ресурс информации. В связи с этим, для оценки доступности информации для принятия решений вводятся показатели:

- расходы на исследования и разработки в процентах от ВРП или совокупных расходов или прибыли;
- количество основных телефонных линий (уровень телефонизации) на 100 жителей;
- число пользователей глобальной сети Интернет.

В качестве дополнительных индикаторов прогрессивности культивируемых технологий могут быть рассмотрены показатели:

Годовое потребление энергии.

Доля промышленности добычи природных ресурсов в производстве готовой продукции.

Ввоз (для региона) технологических товаров.

Оценка «человеческого потенциала».

Данный показатель может быть представлен несколькими направлениями оценки: демографической (возрастная, половая структура, динамика рождаемости и смертности и т.д.), образовательной (уровень образования, квалификации работников) и социальной (уровень безработицы и показатели оценки уровня жизни).

В этой связи считаем возможным применить для реализации поставленной задачи и конкретизации перечня показателей СМНЭ в качестве дополнительных критериев методологию Комиссии ООН по устойчивому развитию<sup>3</sup>, предложившей в 1995 г. набор индикаторов, характеризующих положение в основных сферах человеческой жизнедеятельности.

1. Для показателя демографической устойчивости в качестве индикаторов факторов можно предложить следующие: численность на-

<sup>1</sup> Глазьев С. Проблемы макроэкономической динамики // Российский экономический журнал. 2001. № 3–4.

<sup>2</sup> Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России. М., 2004.

<sup>3</sup> Indicators sustainable development. Framework and methodologies. United nation. New York, 1996.

селения; процент роста населения; процент чистой миграции; процент рождаемости, смертности, естественного прироста населения.

В качестве индикатора состояния можно рассматривать коэффициент плотности населения.

Рассмотрим возможные методологические подходы к оценке коэффициентов эффективизации по этапам развития социальной экономики, исходя из соотношений результатов и затрат.

Коэффициент эффективизации демографического развития:

$$\mathcal{E}_{др} = \frac{(P_n - C_n) * \Delta H_{ca}}{H * P_{нкф}},$$

где  $P_n$  – рождаемость,

$C_n$  – смертность,

$\Delta H_{ca}$  – прирост удельного веса социально активного населения,

$H$  – численность населения,

$P_{нкф}$  – коэффициент дополнительных расходов, связанных с неблагоприятными природно-климатическими факторами.

Коэффициент эффективизации социально-демографического развития:

$$\mathcal{E}_{сдр} = \frac{\Delta P_{жс} * \Delta H_{ca}}{\Delta P_{здр} * \Delta P_{ст}},$$

где  $\Delta P_{жс}$  – прирост средней продолжительности жизни, лет,

$\Delta P_{здр}$  – прирост расходов на здравоохранение,

$\Delta P_{ст}$  – прирост расходов на спорт и туризм.

Коэффициент эффективизации трудового населения:

$$\mathcal{E}_{тр} = \frac{\Delta T_{рм} * \Delta K_p}{P_{тр}},$$

где  $\Delta T_{рм}$  – рост удельного веса трудовых процессов, осуществляемых при высоком уровне применяемых технологий и технической оснащенности рабочих мест,

$\Delta K_p$  – рост квалификации работников, освоивших новые виды работ и технологий,

$P_{тр}$  – расходы на трудовое развитие.

2. Для оценки уровня бедности применяются индикаторы: процент безработицы, индекс бедности (по количеству), индекс уровня бедности, индекс Джини (неравенства доходов), отношение средней женской заработной платы к мужской.

3. Уровень образования: доля затрат на образование (в ВРП или в общей структуре затрат по отрасли/корпорации), процент населения в школьном возрасте, численность учащихся дневных общеобразовательных школ, число студентов ВУЗов, процент грамотных взрослых, структура образования населения (среднее, незаконченное высшее, высшее и далее).

4. Защита и поддержка здоровья человека: объем фонда здоровья (затраты на поддержание здоровья населения), доля фонда здоровья в ВРП, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, адекватный вес при рождении, процент материнской смертности, процент детской смертности, доля потенциально рискованных химических элементов в пище и доступ к безопасной питьевой воде.

5. Для оценки условий проживания населения: процент городского населения, темп роста городского населения, процент населения в неформальных городских поселениях, жилищная площадь на одного человека, стоимость жилья по отношению к доходам, расходы на инфраструктуру на душу населения.

Для формирования методики оценки человеческого потенциала как ресурса развития трудовых отношений для наращивания мощностей экономики, (оценка с точки зрения трудовых ресурсов) необходимо рассмотреть ряд экономических показателей:

Цена рабочей силы на рынке труда (в среднем на 1 нормо-час).

Прожиточный минимум трудоспособного работника.

Минимальная заработная плата.

ВРП и прибыль на одного работающего (средняя доходность труда).

Учитывая специфику корпорации как субъекта мезоуровня национальной экономики, отражающую основное отличие данной формы организации хозяйственного процесса от форм так называемого микроуровня, которой является не простое усложнение элементарной структуры с помощью многократной репликации единичного субэлемента, а построение на их основе системы, обладающей принципиально новыми свойствами и признаками, нежели свойства простой суммы данных субэлементов, предлагаем включить в рассмотрение показатели характеризующие возникающий синергетический эффект.

Некоторые из предложенных показатели эффективности реализации возникающего при образовании корпоративного объединения единичных фирм синергетического эффекта, экономическая интерпретация которого может сводиться к достижении определенной критической массы капитала, приводящей к возникновению эффекта экономии на масштабе, снижении издержек, и т.д., в модифициро-



ванном варианте оценки эффективности технологических цепочек ограниченных пределами однородного производства или территории, могут быть распространены соответственно на отрасль или регион.

Для измерения общего синергического эффекта целесообразно, по нашему мнению, проводить анализ уровня интеграции по различным направлениям взаимодействия участников корпоративного объединения. В частности, независимо от типов обследуемых структур можно предложить ряд расчетных коэффициентов, характеризующих различные аспекты интеграции участников. Приведенная ниже совокупность коэффициентов уровня интеграции дана для случая анализа фактической деятельности корпорации<sup>1</sup>.

1. Уровень интеграции в науку.
2. Уровень промышленной интеграции.
3. Уровень финансово-промышленной интеграции и др.

Расчет и анализ величин коэффициентов позволяют дать оценку взаимодействия отдельных бизнес-направлений ДКО как с точки зрения диффузии (взаимопроникновения) деятельности, так и капиталов.

Таким образом, рассмотренные показатели различных аспектов деятельности субъекта мезоуровня национальной экономики позволяют использовать их в модели многофакторного анализа ресурсообеспеченности объекта экономики на мезоуровне по четырем основным направлениям: природно-географическим, трудовым, капитализированным и управленческим и содержит в себе алгоритм оценки конкурентных преимуществ субъекта мезоуровня национальной экономики. Полученные показатели многофакторного анализа могут использоваться для формирования методики оценки экономического потенциала субъекта мезоуровня национальной экономики.

В. В. Бандурин,  
доктор экономических наук

Д. С. Ушаков,  
кандидат экономических наук

### **Инновационная модернизация российской экономической системы: современные условия и стратегические приоритеты**

В современной России инновационная активность реального сектора крайне низка: разработку и внедрение технологических инноваций осуществляют около 5% промышленных предприятий (в развитых странах 80–87%); на наиболее перспективные инновации расходы составляют 2,5%; используется 8–10% инновационных идей и проектов (в Японии – 95%, в США – 62%); из 500 запатентованных изобретений находит применение только одно<sup>1</sup>.

Наибольшие затраты на инновации российских предприятий составляют приобретение машин и оборудования (62,2%), в то же время на приобретение новых технологий расходуется только 18,3% всех средств, затрачиваемых на инновации. Из них на приобретение права на использование объектов интеллектуальной собственности – 10,6%. В общем объеме затрат предприятий на инновации подавляющую долю составляют собственные средства – 82,3%, доля иностранных

<sup>1</sup> Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. М.: Экономическая газета, 2005. 368 с.

<sup>1</sup> Фомичев Ю. Интеллектуальная собственность: правовая защита, управление, коммерциализация // Человек и Труд. 2004. № 3.

инвестиций – 5,3%, федерального бюджета – 2,8%, бюджетов субъектов Российской Федерации – 1,3%, внебюджетных фондов – 2,7%<sup>1</sup>.

Статистические данные позволяют судить о сегодняшнем месте нашей страны в мировом инновационном пространстве – Россия<sup>2</sup>:

- по ВВП на одного занятого уступает США в 4 раза и в 3 раза странам Западной Европы;
- по доли наукоемкой продукции в товарном экспорте Россия находится на уровне Индии и в 9 раз уступает США, в 5 раз Китаю и 2,5 раза Италии;
- по индексу конкурентоспособности уступает Китаю и Индии;
- по доле информационного оборудования в мировом экспорте уступает всем указанным странам.

О крайне сложном положении отечественной науки свидетельствует сравнение затрат на НИОКР в конце 90-х годов в расчете на душу населения в России (70 долларов США) и в других странах: США – 892, Швеция – 875, Финляндия – 726, Швейцария – 688, Исландия – 613, Германия – 580, Дания – 541, Норвегия – 479, Франция – 478. Еще большая дифференциация имеет место в отношении затрат на НИОКР в расчете на одного исследователя. В России этот показатель, согласно оценкам российских ученых, сократился по сравнению с концом 80-х годов более чем в 3 раза и составил в 1999 году немногим более 4-х тыс. долл., а в США такие затраты превышали 100 тыс. долл.

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в России по сравнению с 1990 годом сократилась на 54,4% (т.е. более чем в 2 раза) и составила в 2001 году 885,6 тыс. человек (своеобразный «пик» сокращения приходится на 1998 год – 855,2 тыс. человек). Число же специалистов, непосредственно их выполняющих – исследователей сократилось на 57,5% – до 422,2 тыс. человек. Следует отметить, что России, в основном, удалось сохранить государственный сектор в науке, который, главным образом, финансировался из федерального бюджета. Если в 1990–2000 годах численность всех работников в России, занятых исследованиями и разработками, сократилась более чем в 2 раза, то в государственном секторе темп сокращения был существенно ниже. В Российской академии наук, например,

число работающих сократилось на 29,6%, в том числе научных работников – на 16,4 процента<sup>1</sup>.

Как отмечается в Сводном аналитическом докладе Счетной палаты РФ «Основные проблемы и условия эффективного воспроизводства отечественного научного потенциала», большинство наукоемких отраслей России находятся только в начале компьютерной революции, то есть между третьим и четвертым технологическими укладами. Технологии пятого уклада в широком масштабе в стране пока не применяются. Россия отстает в этой области от промышленно развитых стран на 45–50 лет. Изолированность российской промышленности от создаваемых в развитых странах новейших технологий ведет к прогрессирующему организационному, управленческому и техническому отставанию отечественных предприятий, что ускоряет утрату позиций России на мировых рынках наукоемкой продукции, так как не обеспеченные электронным сопровождением всего воспроизводственного процесса, продукты и услуги оказываются неконкурентоспособными<sup>2</sup>.

Несмотря на большой ущерб, Россия сохраняет возможности для обновления технологической базы в обозримые исторические сроки, при этом решающее значение имеет то, что Россия унаследовала от Советского Союза преобладающую (не менее 60%) часть производственного потенциала, особенно в самых важных для технического прогресса отраслях; мощную индустриальную базу, в том числе топливно-энергетический, сырьевой, машиностроительный комплексы, развитую инфраструктуру, которая создает предпосылку для постиндустриальной модернизации экономики.

Наконец, наше отставание в науке, особенно фундаментальной, все еще не такое большое, как в производственном и инновационном отношениях, страна и сейчас располагает серьезными и далеко не полностью использованными научно-техническими заделами и возможностями в ряде важных областей. По мнению экспертов, в настоящее время к основным российским макротехнологиям, которые могут составить конкуренцию иностранным, являются космос, авиация, судостроение, спецхимия, ядерная энергетика, биотехнология мик-

<sup>1</sup> Бендиков М.А., Фролов И.Э. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 2.

<sup>2</sup> Дегтярев А. Информационная революция – двигатель глобализации // Власть. 2006. № 8.

<sup>1</sup> Загладин Н. Глобальное информационное общество и Россия // МЭиМО. 2005. № 7.

<sup>2</sup> Сводный аналитический доклад Счетной палаты РФ: Основные проблемы и условия эффективного воспроизводства отечественного научного потенциала. 26.04.04.

роэлектроника, специальное машиностроение. По этим направлениям Россия обладает собственной научной школой, а уровень имеющейся базы знаний для выхода на конкурентный уровень оценивается в 70–80% от мирового.

Ход развития мировой экономики показывает, что из 150 стран, вставших на путь рыночных преобразований и развития инноваций, только 10–15 могут претендовать на статус развитых. Всего 7–8 стран можно отнести к высокоразвитым, они удерживают первенство по 50 макротехнологиям, на их долю приходится 92% мирового объема наукоемкой продукции (доля США – 39%, Японии – 30%, Германии – 16%, Китая – 6%). В 2010 г., по прогнозам экспертов, мировой рынок наукоемкой продукции составит 3,5 трлн. долл., из них 1,2 трлн. долл. придется на информационные технологии. России, чтобы войти в сообщество развитых стран, необходимо иметь 8–12% (250–360 млрд. долл. в год) на этом рынке<sup>1</sup>.

Анализ основ функционирования инновационной экономики, а также исторического опыта ее формирования в различных странах мира позволил выделить четыре стратегии инновационной модернизации: формирование национальной инновационной среды на основе сотрудничества государства, бизнеса и общества; имитация, заключающаяся в мониторинге мировых разработок и их совершенствовании; копирования и привлечения инноваций; характеризующихся комбинацией своих эффективности и величины издержек на осуществление. Преимущество России к инновационной модернизации сокращают входные барьеры и повышают потенциал отечественной экономики к реализации стратегий инноватизации высокого уровня, для чего необходимо инициирование процесса генерирования национальных инноваций, трансформация механизма государственной поддержки инновационной модернизации и превращение государства в актора инновационной сферы и ведущего потребителя ИТ-разработок.

Не менее важно, что власть как осознала необходимость модернизации, так и проявляет определенные инициативы в данном направлении.

Как заявил Президент РФ В. Путин, встречаясь с лидерами партии «Единая Россия» в 2006 году, «Важнейшее направление нашей с вами работы, целью которой является диверсификация российской экономики, — придание ей инновационного характера». Говоря о развитии инно-

<sup>1</sup> Лукьянов Ф. Путин-2: Неевропейская Россия // Россия в глобальной политике. 2004.

вационной экономики, В. Путин отметил также, что первоочередной задачей является создание механизма стимулирования венчурных инвестиций, и в первую очередь, инвестиций в высокотехнологичные компании. Он напомнил членам «Единой России» и о таких мерах по развитию инновационной экономики, как создание ОЭЗ и технопарков, в том числе в рамках реализации утвержденной в марте 2006 года Государственной программы создания в РФ технопарков в сфере высоких технологий.

Распоряжением Правительства РФ с 2004 года утверждены «Основные направления государственной инвестиционной политики РФ в сфере науки и технологий», определяющие систему мер, обеспечивающих эффективное использование государственных и негосударственных инвестиционных ресурсов для реализации стратегических интересов страны.

Правительство намерено повысить эффективность использования средств федерального бюджета, внебюджетных средств и иных инвестиционных ресурсов, направляемых на развитие сферы науки и технологий. Поставлена также задача обеспечить совершенствование нормативно-правовой базы в целях привлечения инвестиционных ресурсов, а также для повышения востребованности результатов научно-технических работ отечественным производством. Главным механизмом повышения эффективности использования средств федерального бюджета при выполнении исследований и разработок по приоритетным направлениям является заказ государства на научно-техническую продукцию, который обеспечивает увязку планов проведения научных исследований и разработок с программами социально-экономического развития страны. Основу заказа государства на научно-техническую продукцию составляют федеральные целевые программы в сфере науки и технологий, Государственная программа вооружения на период 2001–2010 годов и государственный оборонный заказ.

Комментируя «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 года и дальнейшую перспективу», министр образования и науки РФ А.А. Фурсенко, охарактеризовав прагматичность российской науки как основное ее конкурентное преимущество в современных условиях, выделил два направления — использование имеющихся возможностей и выделение и поддержка приоритетов, и прорывных научных направлений<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Фурсенко А.А. Инновационная политика России: новые приоритеты правительства. Доклад. 2008.

Президентом Российской Федерации были утверждены Приоритетные направления развития науки, технологий и техники Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации. Анализ критических технологий показывает, что они направлены на рост экспорта в отраслях первого передела и сырьевых отраслях. Следует также подчеркнуть, что до настоящего времени в стране отсутствует механизм оценки уровня приоритетности научных исследований, проводимых в научных учреждениях и стране в целом, а также механизм оценки удельного веса затрат на них в общих расходах федерального бюджета на науку. Создание такого механизма должно стать основой аудита эффективности науки в России.

Доказательством приоритетности инновационной модернизации отечественной экономики являются и предпринятые властями инфраструктурные меры (формирование государственных холдингов в авиационной, судостроительной, производственной вооружений, способных объединить потенциал многочисленных независимых предприятий и научных центров; исследовательских центров на базе существующих конструкторских бюро и высших учебных заведений, специализированных технопарков и технозон; реализация программ, направленных на информатизацию и технологизацию деятельности самого государства, стимулирование работы высокотехнологических компаний (напрямую, конкретные высокотехнологические проекты (например, производство отечественных гражданских самолетов, систем навигации, спутникового слежения, телекоммуникаций)).

При рассмотрении «Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», на совместном заседании Совета Безопасности Российской Федерации, президиума Государственного совета Российской Федерации и Совета при Президенте Российской Федерации по науке и высоким технологиям было принято решение об увеличении бюджетного финансирования на развитие науки в два раза<sup>1</sup> (до 170 млрд. руб.) к 2010 году, что свидетельствует об отнесении развития науки и технологий к высшим государственным приоритетам, подтверждает необходимость усиления государственной поддержки науки, увеличения ее финансирования из федерального бюджета.

Необходимо подчеркнуть, что одно усиление государственной поддержки науки не может обеспечить развитие научного потенциа-

ла страны. Одновременно должны быть приняты меры по совершенствованию организации использования научного потенциала. Без этого любое увеличение финансирования науки не даст необходимого эффекта и, в конечном итоге, приведет к «бросовым» государственным затратам и другим негативным последствиям, включая рост иждивенческих настроений в науке. Такие меры необходимы в области нормативно-правового, концептуального обеспечения научной деятельности, формирования приоритетных направлений научных исследований, определения тематики НИОКР, осуществляемых за счет изменения системы финансирования научно-исследовательских работ, повышения их эффективности и усиления государственного регулирования в научной сфере.

Для повышения эффективности процесса реструктуризации и инноватизации экономики России, государство должно, во-первых, инициировать процесс генерирования национальных инноваций, создав необходимую для этого среду и инфраструктуру; во-вторых, отойти от патерналистской методики стимулирования и регулирования процесса инноватизации, выражающейся в четком определении приоритетных сфер с дальнейшим их финансированием, ограничившись методикой реagentных точек; в-третьих, государству необходимо самому трансформироваться в мобильную, созданную на сетевом принципе наделенную регулятивными компетенциями структуру, высокая эффективность экономической деятельности которой должна базироваться на инновационности как применяемых методик реализации программ государственного присутствия в хозяйственной практике, так и создаваемой инфраструктуры регулирования общества и бизнеса.

В возможной модели инновационной модернизации России, базирующейся на принципах многоступенчатого мониторинга и отбора инноваций, взаимодействии частного сектора, общества, государства и финансовых структур, одной из центральных проблем является формирование национальной инновационной среды, рассмотренной как совокупность институциональных и инфраструктурных условий, детерминирующих саморазвитие общества, бизнеса и государства; высокую эффективность проводимых научных исследований и разработок; коммерциализацию результатов исследований за счет их имплантации во все возможные сферы общественной жизни страны; формирование высокого внутреннего спроса на инновационный продукт за счет роста уровня образования и материального дохода населения.

<sup>1</sup> К уровню финансирования в 2007 году.

Одной из центральных в модели является проблема формирования инновационной среды и стимулирующего воздействия государства, которое должно базироваться не на привычных и применяемых в настоящее время дирижистских принципах, а на базе методики ре-агентных точек.

Национальную инновационную среду можно рассматривать как совокупность институциональных и инфраструктурных условий:

- детерминирующих стремление общества, бизнеса, государства саморазвиваться посредством перманентного поиска направлений модернизации, реализации соответствующих исследований;
- определяющих высокую эффективность проводимых научных разработок за счет наличия постоянного притока высококвалифицированной рабочей силы, программ финансирования, прозрачного процесса отбора приоритетных направлений для реализации инновационных программ и проектов;
- гарантирующих коммерциализацию разработок и результатов исследования за счет их имплантации во все возможные сферы общественной жизни страны, справедливость распределения экономической выгоды от последней;
- формирующих высокий внутренний спрос на инновационный продукт за счет роста уровня образования и материального дохода собственного населения, увеличения доли потребителей-новаторов, что в перспективе сформирует гарантированный рынок сбыта инновационной продукции высокой емкости, откроет дополнительные возможности для возникновения эффекта масштаба национального высокотехнологичного предпринимательства, упрочив его глобальные конкурентные преимущества.

Проведенное исследование состояния инновационной среды базового уровня в странах мира (табл. 1) демонстрирует явное лидерство США (отрыв от ближайшего преследователя в 1,5 раза), стран Северной и Западной Европы, Израиля и Японии. В числе первых сорока стран представлены также стремительно модернизирующие собственные социальные системы страны Восточной Европы, ряд государств, реализующих национальные стратегии иминовации (Таиланд, Малайзия, Бразилия) и приема инноваций (ОАЭ, Мексика, Аргентина, Чили).

Развитие инновационной среды базового уровня в России предполагает рассмотрение методического, практического и образовательного аспектов, базируется на понимании того, что инновационно-информационная цивилизация это подтверждается опытом Финляндии, Кана-

Таблица 1

**Индекс состояния инновационной среды базового уровня  
в странах мира, 2006 г.<sup>1</sup>**

№	Страна	Индекс состояния национальной инновационной среды базового уровня	№	Страна	Индекс состояния национальной инновационной среды базового уровня
1	США	5,534297	11	Бельгия	2,709595
2	Норвегия	3,991143	12	Новая Зеландия	2,698199
3	Финляндия	3,772009	13	Япония	2,497443
4	Нидерланды	3,718114	14	Израиль	2,360882
5	Дания	3,7075	15	Сингапур	2,329479
6	Швейцария	3,322986	16	Италия	2,309326
7	Швеция	3,304393	17	Великобритания	2,202339
8	Австралия	3,104374	18	Германия	2,15879
9	Франция	2,914291	19	Канада	2,142079
10	Австрия	2,753734	20	Ирландия	2,047112
			<b>39</b>	<b>Россия</b>	<b>1</b>

ды, Таиланда, Малайзии и других стран, воплощающих достижения Экономии Знаний (Knowledge) способна поставить во главу угла социальной и экономической политики интересы человека, осваивающего инновационную культуру, при эффективном использовании возможностей малого предпринимательства.

<sup>1</sup> При оценке индекса учитывались следующие группы показателей: экономические (ВВП на душу населения, доля личного потребления и инвестиций в ВВП, индекс экономической свободы, количество дней, необходимых на открытие нового бизнеса, коэффициент интегрированности экономики в мировое хозяйство, доля высокотехнологического производства, коэффициент внешней конкурентоспособности национального высокотехнологического производства); социальные (доля молодежи в структуре населения, доля городского населения, уровень безработицы); инфраструктурные (расходы государства на здравоохранение, образование, НИОКР, количество врачей и больничных мест, стационарных телефонов и мобильных средств связи, телевизоров, персональных компьютеров, интернет-хостов, тираж выпускаемой книгопечатной продукции и периодических изданий на 1000 жителей, доля населения, получившего начальное, среднее и высшее образование). В качестве эталонных (за единицу) приняты соответствующие показатели Российской Федерации. Проведен анализ 77 крупнейших экономик мира. Использованы статистические данные Всемирного Банка и Всемирной Торговой Организации за 2006 год.

Дифференциация национальной инновационной среды на базовый, производственный и фундаментальный уровни, позволила дефинировать тактические и стратегические меры по повышению эффективности функционирования каждого из них: определение новых механизмов и гибких схем трансфера инноваций, модели образования длины в жизнь, рост доступности информации за счет достижений технологического прогресса — в сфере стимулирования национальной инновационной среды; развитием производственных объединений, формирование аккумулирующих научно-производственный потенциал отрасли или регионов кластеров — для роста качества инновационной деятельности на производственном уровне; активизирующей взаимодействие высшей школы и наукоемких промышленных и сервисных секторов роли государства — в сфере фундаментальных исследований.

Мировой опыт доказывает детерминизм инновационного прогресса активизацией государственной политики и одновременно низкую эффективность государства как субъекта хозяйствования и собственника, что определяет необходимость реструктуризации границ и принципов государственного присутствия, так и направлений реализации регулятивных компетенций российской власти — отказ от патерналистского подхода к инициированию инновационной модернизации в пользу воздействия государства на так называемые точки роста, обеспечивающие дальнейшее подключение механизмов рыночной самоорганизации. В качестве таких точек были определены государственные инвестиции в инфраструктуру инноваций, качество инновационного продукта, государственный маркетинг, превращение государства в заказчика и потребителя национальных инновационных продуктов.

Вместе с тем, «провалы» государства, его низкая эффективность как субъекта хозяйствования и собственника, главенство рыночных отношений в отечественной экономической модели детерминируют реструктуризацию как принципов, границ присутствия, так и направлений реализации регулятивных компетенций власти. Полная патернализация инновационного развития страны, аналогизация государственного финансирования отдельных проектов, пусть даже обладающих глобальными перспективами использования возможных их результатов, с инноватизацией экономики и общества не только доказывают низкое качество внутренней инновационной среды, но и отсутствие стратегических инициатив государства в повышении последнего.

Государственная поддержка приоритетных направлений развития инновационного производства должна работать по принципу мультипликатора, давая импульс развития не только стимулируемых,

но и сопряженных с ним отраслей, а также расширяя совокупный спрос и хозяйственную активность в целом. В принципе речь идет о положительном внешнем эффекте, создаваемом благодаря развитию приоритетных отраслей, во всей социально-экономической системе.

Такая государственная поддержка выбранных отраслей работает как управляющий параметр, запускающий механизм самоорганизации. В дальнейшем предприятия и отрасли выходят на самостоятельную траекторию, обладая высокой конкурентоспособностью не только на внутреннем, но и на мировом рынке.

Безусловно, трансформация модели государственного регулирования модернизирующейся экономики вовсе не отменяет традиционных функций власти, направленных на обеспечение эффективного функционирования институциональных и инфраструктурных основ национального рынка информационных технологий с дальнейшим их встраиванием в глобальный. Роль государства при этом должна сводиться к поощрению конкуренции и борьбе с монополизмом, обеспечению права и технических возможностей на доступ к информации и информационным ресурсам всего населения, обеспечение информационной безопасности, борьбе с пиратством, контролю за использованием информационных и телекоммуникационных технологий в государственных учреждениях, цензуре в глобальных компьютерных сетях.

Эффективное выполнение детерминированных функций государства во многом требует междисциплинарного и межведомственного подхода, что определяет назревшую необходимость в формировании специализированной властной структуры, отвечающей за координацию и стимулирование инновационных процессов в стране — Федерального агентства по инновациям (ФАИ, Росинновации) при Министерстве образования и науки — и оптимального встраивания его в иерархию федеральной исполнительной власти страны.

Существует потребность в наличии специализированной властной структуры, поскольку в настоящее время вопросами инновации занимаются отраслевые министерства, что, учитывая взаимоинтегрированность отраслей в национальной экономике, может не только сократить эффективность реализации предлагаемых проектов, но и свести к нулю само стремление к инновациям как частных, так и государственных предприятий. Комплексный подход к инноватизации производства детерминирует, во-первых, существенный подъем инновационной активности и качества инновационной среды за счет кооперации высококвалифицированных специалистов в научных разработках различной отраслевой принадлежности, компетенции госу-

дарственной структуры в модернизации отечественной образовательной системы и развитии сотрудничества между бизнесом и учебными заведениями; во-вторых, эффективность процесса коммерциализации разработок за счет учета мнения конечных потребителей и пользователей инновационного продукта, формирования продукта высокой степени совместимости с технологическими платформами как отечественных компаний различного профиля деятельности, так и государственных структур (в особенности контролирующих).

С постепенным переходом к принципиально новой системе управления ускоренным техническим развитием и повышением эффективности производства с его расширяющимися возможностями, может возникнуть потребность в рассмотрении содержания идеологической основы развития нашего общества на его более высокой ступени. Смысл ее состоит в организации и развитии созидательной деятельности, направленной на все более полное удовлетворение неуклонно растущих запросов населения в потребительских товарах, продуктах питания и улучшении жилищных условий. Но в связи с этим возрастает объективная необходимость в качественном совершенствовании творческих возможностей населения на основе повышения его общеобразовательного уровня, укрепления здоровья благодаря совершенствованию системы здравоохранения и вовлечению широких масс трудящихся, особенно молодежи, в занятия различными видами спорта.

Четыре важнейшие сферы деятельности — развернувшееся совершенствование системы образования, здравоохранения, расширение жилищного строительства и развитие сельскохозяйственного производства — уже охвачены приоритетными национальными проектами, которые стали называть опытным полигоном новой России. Очевидно, что успешная реализация национальных проектов способна косвенно воздействовать на рост инновационной среды, поскольку они затрагивают основные условия жизнедеятельности россиян, качество их подготовки к инновациям и соответствующей квалификации. Логично предположить, что наступает время для охвата этими проектами развивающейся в стране инновационной деятельности, направленной на ускорение технического совершенствования и повышение эффективности производства на предприятиях, в формируемых производственных объединениях и кластерах.

Х. У. Белхароев,  
доцент Российской Академии предпринимательства,  
кандидат юридических наук

### **Влияние государства на производителей и предпринимателей в целях повышения качества и безопасности продовольствия**

Несмотря на достигнутый в мире прогресс, в производстве продовольствия, проблема достаточного и стойчивого обеспечения им населения планеты до последнего времени не утратила своей актуальности.

Одним из важнейших аспектов повышения продовольственной безопасности страны является повышение качества и безопасности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, поскольку пища и вода на 60–90% определяют поступление вредных веществ, процесс которого в организм человека начинается с сельскохозяйственных угодий и водоемов и заканчивается в организме человека с концентрацией токсикантов в 100–1000 раз выше, чем в почве и воде.

Спектр вредных веществ весьма широк — это радионуклиды, пестициды, тяжелые металлы, токсины, болезнетворные микробы, лекарственные препараты и др. Они влияют на наследственность человека, обладают иммунодепрессивным действием, способствуют образованию злокачественных опухолей, могут вызвать такие общие для человека и животного заболевания, как сибирскую язву, бешенство, туберкулез и др.

Современное сельскохозяйственное производство характеризуется резким ухудшением фитосанитарной обстановки в растениеводстве. В последние 10–20 лет в основных зернопроизводящих государствах (США, Канада) широкое распространение получили фузариоз

колоса и зерна пшеницы, гиббериллез кукурузы. Случаи фузариоза колоса, бурой ржавчины пшеницы, септириоза головок пыльной, твердой головки, гельминтостриоза участились и в основных российских регионах производства товарного зерна. Все зоны, где выращивается подсолнечник, заражены белой и серой гнилью. Во многом это связано с нарушением севооборотов и сроков посева сельскохозяйственных культур, несовершенством ирригационных технологий, технологий внесения удобрений, ядохимикатов и др.

Сложная ситуация наблюдается и в животноводстве. Патогенные митотоксины, попадая в корм для животных, снижая иммунную способность, делают их более восприимчивыми к бактериальным, вирусным, паразитарным инфекциям и к трансплантируемым опухолевым клеткам. Они ухудшают конверсию корма, вызывают прохолосты и большие аномалии в развитии. Широкое применение антибиотиков для ускорения роста и откорма скота и птицы, профилактики эпизоотических заболеваний ведет к загрязнению животноводческой продукции остаточными количествами высокотоксичных препаратов, которые через мясо, молоко, яйца попадают в организм человека.

Особую тревогу вызывает то, что под влиянием различных загрязнителей (пестициды, тяжелые металлы, радионуклиды и др.) происходит изменение сообществ микроорганизмов: увеличивается их видовое разнообразие, нарушается регуляция численности, доминирование видов, проявляющих фитотоксические свойства. В совокупности все это определяет ухудшение экологической обстановки в стране и напрямую связано с антропогенной деятельностью человека, вследствие чего в сельскохозяйственной продукции наблюдаются остатки гербицидов, повышенное содержание тяжелых металлов и микробиологической обсемененности и др. Параллельно с этим вынужденный отказ товаропроизводителей от основных элементов интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур, несоблюдение сроков проведения агротехнических приемов ухудшают качество сельскохозяйственной продукции. За последние годы снизилась общая стекловидность пшеницы с 5,5 до 4,0–4,5%, уменьшилось содержание сухих веществ в томатах, на 0,5% понизилась сахаристость корней сахарной свеклы, упала крахмалистость картофеля и др.

В сфере хранения переработки, транспортировки и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия снижение качества продукции связано с несоблюдением технологических режимов, отсутствием холодильных емкостей, низким санитарным состоянием оборудования, некачественной тарой и упаковкой, введе-

нием пищевых добавок, обработкой сырья различными красителями, кислотами, щелочами, ферментами и пр.

Начиная с 90-х годов прошлого века положение с качеством и безопасностью продовольствия в Российской Федерации дополнительно обострилось в связи с резким увеличением импорта продукции. Стремление частных коммерческих структур закупать более дешевую продукцию ведет к поставкам в страну продукции с просроченным сроком хранения или специально производимой по рецептурам, ориентированным только на низкую себестоимость, с отметкой на упаковках. Торговая инспекция бракует при выявлении несоответствия, при этом доля браковки импортной продукции превышает отечественную. В общем объеме реализации некачественная продукция составляет одну пятую часть. Положение усугубляется тем, что в таких странах, как США, Аргентина, Канада, широкое распространение при возделывании кукурузы, сои, рапса и других культур получили биотехнологии, а продукция, производимая по этим технологиям продается в основном в экономически слаборазвитые страны, в том числе и в Россию. Большую опасность представляет собой возможность завоза в страну продуктов животноводства от забитого скота, большого «коровьим бешенством», ящуром и другими опасными заболеваниями. Низкое качество продовольствия сказывается на повышении заболеваемости большей части населения, увеличении его смертности и в конечном итоге на сокращении продолжительности жизни.

Сложное положение с качеством и безопасностью сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в стране складывается при существующей в ней широкой сети специализированных структур контроля качества на всех этапах производства, переработки, хранения, транспортировки и реализации продукции АПК. Она включает в себя ведомственный контроль, государственный надзор и общественный контроль. Так, государственный надзор согласно ст. 13 ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 г. № 29-ФЗ осуществляют пять государственных контрольных (надзорных) служб: Государственная санитарно-эпидемиологическая служба Минздрава России, Государственная ветеринарная служба Минсельхоза России, Государственная хлебная инспекция при правительстве Российской Федерации, Государственная инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей Минэкономразвития России и органы Госстандарта России, осуществляющие государственный надзор в области стандартизации и сертификации. Общественный контроль в соответствии с Федеральным законом «О защите прав по-



требителей» осуществляется организациями Союза потребителей. Госсанэпидслужба России в соответствии с Федеральным законом «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» осуществляет государственный надзор качества и безопасности пищевых продуктов. В составе этой службы функционирует более трех тысяч лабораторий, ведущих исследования по санитарно-химическим, микробиологическим и радиологическим показателям, а надзор за производством и реализацией пищевой продукции проводят более 10 тыс. врачей. В 1989 г. впервые в практику ее работы были внедрены «Медико-биологические требования и санитарные нормы качества продовольственного сырья и пищевых продуктов». Они устанавливают перечень приоритетных загрязнителей, подлежащих первоочередному контролю, осуществляя мониторинг качества и безопасности продовольствия, являющийся большим достижением в области обеспечения его безопасности. Однако данные, получаемые в ходе мониторинга качества и безопасности продовольствия и сырья для его производства, не могут быть официально представлены во Всемирную организацию здравоохранения и ФАО в связи с различными подходами к оценке предельно допустимой концентрации (ПДК).

Следует отметить, что в экономически развитых странах на протяжении многих лет (в США более 30 лет) проводится мониторинг токсических веществ, поступающих в организм человека с продуктами питания. Для этого разработаны методики анализа пищевых рационов людей разных полов и возрастов, применяются высокоточные множественные методы анализа. Они могут своевременно зафиксировать присутствие вредных веществ в пищевых рационах; проследить динамику их концентрации и принять необходимые меры, если они превышают установленные допустимые критерии; определить эффективность государственного регулирования в области использования токсических веществ; выявить возрастные группы риска, что особенно важно для детей, так как концентрация токсических веществ, не представляющая опасность для взрослых, им может нанести большой вред.

Государственная ветеринарная служба России осуществляет контроль за соответствием ветеринарных правил, норм и правил ветсанэкспертизы, а также за безопасностью в ветеринарном отношении пищевых продуктов животного происхождения при заготовках, производстве, изготовлении, ввозе на территорию страны, хранении, транспортировке и поставках.

В вопросе надзора и контроля за качеством и безопасностью сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия важнейшая

роль принадлежит стандартизации и сертификации, осуществляемой в соответствии с федеральными законами «О сертификации», «О стандартизации».

В последние годы новые виды продукции создаются на иной, чем прежде, организационной и нормативной основе, применяются новые виды тары и тароупаковочных материалов. Значительная часть импортируемого продовольствия в отличие от прошлых лет закупается из стран, системы государственных стандартов которых недостаточно гармонизированы с российской системой стандартизации. В такой ситуации действующая система нормативной документации оказывается не вполне адекватной новым условиям ее использования. Крайне остро встала проблема создания и совершенствования стандартизованных методов испытаний продукции на безопасность.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 обязательной сертификации подлежат практически все виды пищевой продукции. Она должна подтвердить соответствие продукции стандартным требованиям поэкологической безопасности. Однако многие стандарты не содержат требований безопасности и не могут служить нормативной базой для целей сертификации.

Важнейшим направлением государства должно стать совершенствование стандартов на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие и методы контроля качества. Совершенствование государственной системы стандартизации в сфере продовольствия, пищевой и перерабатывающей продукции в ближайшие годы необходимо строить в направлении:

- приведения фонда нормативных документов по стандартизации в соответствии с действующим законодательством.

Принципиальными положениями улучшения системы стандартизации, общими для всех отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности, должны стать увязка нормативных требований к качеству готовой продукции с качеством производимого и поставляемого сырья, а также приоритет разработки нормативных показателей, обеспечивающих возможность сертификации продукции через включение во все стандарты на продукцию требований, ее безопасность, идентификацию и стандартов на методы испытания этих показателей. Например, существующие стандарта-зированные методы контроля качества молока и молочных продуктов не дают возможности достоверно определять их основные параметры, так как нет достоверной информации для потребителей на упаковке продукции, предъяв-

ляемым законом «О защите прав потребителей», служит основой фальсификации вырабатываемой продукции, объективно разрешать контролирующим органам возникающие разногласия и конфликты.

Государство должно способствовать внедрению современных методов управления качеством, создавать обстановку ответственности и мотивации руководства и персонала за выпуск качественной продукции, организовать информационное, методическое и нормативное обеспечение системы принятия решений, готовить квалифицированные кадры и др.

Новый этап в регулировании качества продукции наступил с вступлением в силу с 1 июля 2003 г. Федерального закона «О техническом регулировании», главной целью которого является установление обязательных требований безопасности к продукции, поступающей на рынок. Технические характеристики продукции, отражающие ее потребительские свойства, составляют основу согласованных стандартов. Применение согласованных или иных стандартов является добровольным, производитель всегда имеет право использовать любые технические параметры, отвечающие обязательным требованиям. Продукция, произведенная в соответствии с согласованными стандартами, имеет преимущество перед другой. Следует также отметить, что в вопросах внедрения систем управления качеством сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия большую роль могут сыграть информационно-консультационные службы. Их работа в этом направлении должна быть направлена на разработку руководящих документов по внедрению в хозяйствах, на пищевых и перерабатывающих предприятиях.

#### Литература

1. Подготовка и принятие законов в правовом государстве. М., 1998.
2. Демографический ежегодник России. 2006: стат. сб. / Росстат. М., 2006.
3. Гундаров И.А. Демографическая катастрофа в России: причины, механизм, пути преодоления. М., 2001.
4. Безопасность России. М., 2001.
5. Продовольственная безопасность России // Сборник докладов. М., 2002.
6. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность. Международные и внутренние аспекты. М.: Экономика, 2002.

С. В. Бельченко,  
соискатель Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова

М. А. Халиков,  
профессор Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова,  
доктор экономических наук

### Дискретная оптимизация инвестиционной стратегии интегрированной производственной структуры

Рассмотрим задачу формирования инвестиционной стратегии интегрированной иерархической производственной структуры, примером которой является вертикально-интегрированный холдинг. В его структуре выделяются однородные группы «стратегических бизнес-единиц» (СБЕ), характеризующихся одинаковым уровнем рыночного риска в анализируемых сферах (включающих, в частности, производственно-коммерческую и финансово-инвестиционную деятельности).

Каждая СБЕ формирует и обосновывает собственную инвестиционную стратегию, направленную на снижение риска. Под эту стратегию, включающую набор инвестиционных проектов (ИП), необходимо предусмотреть выделение финансовых ресурсов, которые включают собственные и заемные средства СБЕ и средства, привлекаемые из централизованного инвестиционного фонда холдинга, которыми распоряжается исполнительный центр (планирующий орган).

При такой постановке задачи возможная формализация методологии СВА «затраты-эффект» связана с разработкой экономико-

математических методов и математических моделей отбора эффективных инвестиционных стратегий и отдельных проектов СБЕ с учетом принадлежности последних к той или иной группе риска.

Основой формализации является обоснованная автором возможность бальной оценки результатов реализации инвестиционных стратегий и отдельных инвестиционных проектов СБЕ в сферах, характеризующих уровень совокупного рыночного риска. Напротив, оценка затрат инвестиционной деятельности СБЕ обосновывается на внутренних (трансфертных) ценах и нормативах, фиксирующих объективно-необходимые затраты инвестиционных ресурсов. Напомним, что трансфертные цены не включают составляющие рыночной трансакции и определяются учетной политикой, принятой в холдинге.

Введем обозначения:

$i = 1, \dots, I_q$  – индекс СБЕ в  $q$ -й группе<sup>1</sup>;

$r = 1, \dots, R_i$  – индекс ИП  $i$ -го СБЕ в выбранной нумерации проектов (например, лексикографической);

$j = 1, \dots, J_i$  – индекс оцениваемой в бальной системе сферы, характеризующей уровень риска СБЕ;

$b_j$  – бальная оценка предполагаемого снижения риска СБЕ рассматриваемой группы в сфере  $j$ ;

$a_{i,r_i}$  – бальная оценка предполагаемого снижения риска в сфере  $j$  в случае реализации ИП  $r_i$ -й СБЕ;

$c_i^{r_i}$  – затраты<sup>2</sup> денежных и приведенных к денежному эквиваленту<sup>3</sup> инвестиционных средств исполнительного центра, которые предполагается выделить на реализацию ИП  $r_i$ -й СБЕ;

$x_i^{r_i}$  – искомая интенсивность использования проекта  $r_i$ -й СБЕ.

Дискретная модель формирования оптимальной инвестиционной стратегии для  $q$ -й группы СБЕ записывается следующим образом:

$$\sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_i^{r_i} \cdot x_i^{r_i} \rightarrow \min; \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{i,r_i}^{r_i} \cdot x_i^{r_i} \geq b_j, \quad j = 1, \dots, J; \quad (2)$$

$$\sum_{r_i=1}^{R_i} x_i^{r_i} \leq 1, \quad i = 1, \dots, I_q; \quad (3)$$

$$x_i^{r_i} = \begin{cases} 0, & i = 1, \dots, I_q, \quad r_i = 1, \dots, R_i \\ 1, & \end{cases} \quad (4)$$

Решение задачи (1) – (4) основано на поиске решения соответствующей непрерывной модели, в которой ограничения (4) заменяются на ограничения неотрицательности переменных:

$$x_i^{r_i} \geq 0, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad r_i = 1, \dots, R_i. \quad (4')$$

Прямой задаче линейного программирования (1) – (4') соответствует следующая двойственная задача:

$$\sum_{j=1}^J b_j u_j - \sum_{i=1}^{I_q} t_i \rightarrow \max; \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^J a_{i,r_i}^{r_i} \cdot u_j - t_i \leq c_i^{r_i}, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad r_i = 1, \dots, R_i; \quad (6)$$

$$u_j \geq 0, \quad t_i \geq 0, \quad j = 1, \dots, J, \quad i = 1, \dots, I_q. \quad (7)$$

В записи задачи (5)–(7)  $u_j$  – двойственная оценка ограничения вида (2), т. е. двойственная оценка выбранного планирующим органом уровня, на который необходимо уменьшить риск  $j$ -й сферы СБЕ группы  $q$ ;  $t_i$  – двойственная оценка  $i$ -го ограничения вида (3), т. е. двойственная оценка  $i$ -й СБЕ.

Рассматривая в дальнейшем итеративную процедуру поиска оптимального решения задачи (1) – (4), обозначим индексом переменные, относящиеся к  $k$ -му шагу. В частности, на шаге получены решения  $\bar{x}_i^{r_i}$  и  $u_j(k)$  пары сопряженных задач (1)–(4') и (5)–(7).

Это позволяет определить вектор двойственных оценок СБЕ  $\bar{t}(k)$ :

$$t_i(k) = \max_{r_i = 1, \dots, R_i} \left\{ \sum_{j=1}^J a_{i,r_i}^{r_i} u_j(k) - c_i^{r_i}; 0 \right\}. \quad (8)$$

Отметим, что такой метод определения оценок  $t_i(k)$  продиктован необходимостью удовлетворить соотношениям, вытекающим из вто-

<sup>1</sup> «0» – риск рыночной деятельности отсутствует; «1» – приемлемый уровень риска; «2» – критический уровень риска; «3» – катастрофический уровень риска.

<sup>2</sup> Затраты включают единовременные капитальные вложения исполнительного центра, а также приведенные к началу реализации проекта текущие затраты, дисконтированные по внутренней ставке дисконта.

<sup>3</sup> Приведение к денежному эквиваленту осуществляется на основе трансфертных внутренних цен.

рой теоремы двойственности. Экономическая интерпретация соотношения (8) достаточно очевидна: на шаге  $k$  оценка  $i$ -й СБЕ определяется как максимальная из оценок возможных вариантов организации его инвестиционной деятельности. В случае отсутствия эффективных ИП<sup>1</sup> (совокупная оценка которых  $\sum_{j=1}^J a_{ji}^0 \cdot u_j(k) - c_i^0 > 0$ ) двойственная оценка СБЕ принимается равной нулю (что соответствует условию  $\sum_{i=1}^{R_j} x_i^0 < 1$ ).

Определим целочисленный план шага  $k$ :

$$\bar{x}_i^{\tau_j}(k) = \begin{cases} 0, & \text{если } \sum_{j=1}^J a_{ji}^0 \cdot u_j(k) - c_i^0 < t_i(k); \\ 1, & \text{если } \sum_{j=1}^J a_{ji}^0 \cdot u_j(k) - c_i^0 = t_i(k). \end{cases} \quad (9)$$

В соответствии с соотношением (9) осуществляется отбор эффективных региональных ИП<sup>2</sup>. Эти проекты образуют множество решений  $k$ -го шага и заносятся в список эффективных проектов СБЕ  $q$ -й группы.

Для перехода к следующему шагу необходимо провести коррекцию задач (1)–(4) и (5)–(7), связанную с осуществленным на шаге  $k$  доопределением списка эффективных ИП. А именно, следует сформировать новые списки СБЕ и проектов, исключив из него пары  $(i, r)$ , для которых. Одновременно следует провести коррекцию правых частей ограничений (2):

$$b_j^1 = \max \left\{ b_j - \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{\tau_i=1}^{R_i} a_{ji}^0 \bar{x}_i^{\tau_i}(k); 0 \right\}, \quad (10)$$

где  $b_j^1$  – скорректированное значение базисной оценки уровня риска  $j$ -й сферы СБЕ  $q$ -й группы, которое следует использовать на шаге  $k + 1$ .

В остальном структура и элементное наполнение модели, описываемой парой сопряженных задач (1)–(4) и (5)–(7), остаются прежними.

Итерационная процедура является конечной, обеспечивающей единственность оптимального целочисленного решения. Действительно, конечность гарантируется наступлением одного из трех собы-

<sup>1</sup> Для которых величина базисной оценки эффекта от снижения риска во всех сферах  $j \in \Gamma, J$  «не ниже» запланированных затрат.

<sup>2</sup> Для некоторых СБЕ их может быть более одного.

тий: либо исчерпывается список пар  $(i, r)$ , либо на очередном шаге для всех  $b_j^1 = 0$  (что соответствует случаю, когда все стратегические цели инвестиционной политики, поставленные исполнительным центром, исчерпаны), либо целочисленные планы двух соседних итераций совпадают.

Можно предложить следующий способ «повышения скорости» получения оптимального решения в рассматриваемой дискретной модели. Этот способ основан на коррекции двойственных оценок ограничений (2).

А именно, введем в рассмотрение корректор  $\tau_j(k + 1)$   $j$ -го ограничения ( $j = 1, J$ ) для шага  $k + 1$ :

$$\tau_j(k + 1) = \begin{cases} -1, & \text{если } \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{\tau_i=1}^{R_i} a_{ji}^0 \bar{x}_i^{\tau_i}(k + 1) \geq b_j^1 \text{ и } \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{\tau_i=1}^{R_i} a_{ji}^0 \bar{x}_i^{\tau_i}(k) \geq b_j; \\ 1, & \text{если } \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{\tau_i=1}^{R_i} a_{ji}^0 \bar{x}_i^{\tau_i}(k + 1) \leq b_j^1 \text{ и } \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{\tau_i=1}^{R_i} a_{ji}^0 \bar{x}_i^{\tau_i}(k) \leq b_j; \\ 0 & \text{в остальных случаях.} \end{cases} \quad (11)$$

Корректор  $\tau_j(k + 1)$  демонстрирует направление, в котором необходимо сдвинуть на очередной итерации оценку  $u_j$ . В случае устойчивого «перевыполнения» плана по сокращению уровня риска  $j$ -й сферы для СБЕ  $q$ -й группы, следует уменьшить оценку  $u_j$  на очередной итерации. В случае устойчивого «недовыполнения» плана – следует ее увеличить. В неопределенных случаях следует оставить той же.

Сдвиг оценки  $u_j$  осуществляется по правилу:

$$u_j^1(k + 1) = u_j(k + 1) + [\tau_j(k + 1) \cdot h(k + 1)] \cdot u_j(k), \quad (12)$$

где:  $u_j^1(k + 1)$  – скорректированная оценка  $j$ -го ограничения типа (2), которую следует использовать в дальнейшем на шаге  $k + 1$ ;

$h(k + 1)$  – шаг сдвига. В предлагаемом методе в качестве элементов последовательности  $h(k)$  используются члены гармонического монотонного ряда:

$$\begin{aligned} h(k) &\rightarrow 0; \\ h(k + 1) &< h(k); \\ \sum h(k) &= \infty, \end{aligned} \quad (13)$$

что обеспечивает нивелирование эффекта коррекции с ростом шага итерации и одновременно близость значений шага коррекции для соседних итераций.

Единственность решения задачи (1)–(4) в случае, если оптимальный план непрерывной задачи (5)–(7) является невырожденным, гарантируется корректностью процедуры формирования вектора двойственных оценок СБЕ  $\bar{\pi}(k)$  и однозначностью применения правила (9).

Качество полученного целочисленного плана  $\hat{x}_i^{r_i}$  может быть оценено близостью функционалов (1) непрерывной и дискретной задач:

$$\sigma = \left| \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_i^{r_i} \cdot \hat{x}_i^{r_i} - \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_i^{r_i} \cdot \bar{x}_i^{r_i} \right| \quad (14)$$

Целочисленный план включает список пар  $(i, r_i)$  СБЕ и проектов  $(i = 1, \dots, I_q; r_i = 1, \dots, R_i)$ , который рекомендуется использовать при формировании инвестиционной стратегии СБЕ группы  $q$ .

Объем необходимого централизованного финансирования  $S_q$  определяется значением функционала (1):

$$S_q = \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_i^{r_i} \cdot \hat{x}_i^{r_i} \quad (15)$$

В случае дефицита средств централизованного фонда:  $S < \sum_{q=0}^3 S_q$  необходимо повысить требования к качеству инвестиционных стратегий или сразу для всех групп СБЕ, или целенаправленно для конкретной группы. Последнее достигается изменением вектора правых частей ограничений (2): следует увеличить бальную оценку требуемого уровня результата реализации инвестиционных стратегий в наиболее значимых, с точки зрения планирующего органа, сферах, характеризующих совокупный риск рассматриваемой группы СБЕ. В последнем случае у планирующего органа сохраняется возможность и прямого директивного изменения сформированного ранее списка  $(i, R_i)$ .

Альтернативной для модели формирования оптимальной инвестиционной стратегии  $q$ -й группы СБЕ, записываемой соотношениями (1) – (4), является модель с критерием на максимум совокупного  $\sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i}^{r_i} \cdot x_i^{r_i}$  эффекта от совместной реализации ИП, отобранных СБЕ, входящими в группу  $q$ . Однако такая постановка задачи не удовлетворяет основному критерию соблюдения равных прав СБЕ в доступе к централизованным ресурсам исполнительного центра, выделяемым для финансирования инвестиционной деятельности СБЕ. Действительно, в этом случае будут отобраны в первую очередь ИП групп СБЕ с высокими значениями показателей, характеризующих уровень снижения риска, что изначально нарушит принцип равного доступа СБЕ к централизованным инвестиционным ресурсам холдинга.

Указанное позволяет предложить следующий вариант рассматриваемой модели с критерием на максимум и ограничением на объем средств исполнительного центра, выделяемым на финансирование проектов СБЕ  $q$ -й группы.

Выделим множество индексов сфер, характеризующих совокупный риск СБЕ  $q$ -й группы, для которых сохраняются ограничения вида (2) (в этих сферах необходимо повысить значение бальной оценки на заданную величину  $b_j$ ), в отдельный класс  $J_1$ . Множество остальных индексов обозначим  $J_2$ . Объем выделенного централизованного финансирования ИП СБЕ  $q$ -й группы обозначим  $S_q$ .

Сохраняя введенные выше обозначения, сформулируем оптимизационную задачу формирования перечня ИП СБЕ  $q$ -й группы при заданном ограничении на общий объем финансирования из централизованного инвестиционного фонда:

$$\sum_{j \in J_2} \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i}^{r_i} \cdot x_i^{r_i} \rightarrow \max; \quad (16)$$

$$\sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i}^{r_i} \cdot x_i^{r_i} \geq b_j, \quad j \in J_1; \quad (2')$$

$$\sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_i^{r_i} \cdot x_i^{r_i} \leq S_q; \quad (17)$$

$$\sum_{r_i=1}^{R_i} x_i^{r_i} \leq 1, \quad i = 1, \dots, I_q; \quad (3)$$

$$x_i^{r_i} = \begin{cases} 0, & i = 1, \dots, I_q, \quad r_i = 1, \dots, R_i. \\ 1, & \end{cases} \quad (4)$$

Метод решения задачи (16), (2'), (17), (3), (4) идентичен методу решения задачи (1)–(4).

Составим двойственную задачу к непрерывной задаче (16), (2'), (17), (3), (4):

$$\sum_{i=1}^{I_q} t_i + S_q \cdot Z_q - \sum_{j \in J_1} b_j \cdot u_j \rightarrow \min; \quad (18)$$

$$\sum_{j \in J_1} a_{j_i}^{r_i} \cdot u_j - t_i - c_i^{r_i} \cdot Z_q \geq a_{j_i}^{r_i}, \quad j \in J_2, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad r_i = 1, \dots, R_i; \quad (19)$$

$$u_j \geq 0, \quad t_i \geq 0, \quad Z_q \geq 0, \quad j \in J_1, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad q = 0, 1, 2, 3. \quad (20)$$

В записи задачи (18)–(20) переменные  $u_j$  и  $t_i$  имеют то же содержание, что и в задаче (5)–(7). Вновь добавленная переменная  $Z_q$  – двойственная оценка ограничения (17), т. е. оценка средств исполнительного центра, направляемых на финансирование ИП СБЕ  $q$ -ой группы.

Для этой задачи вектор двойственных оценок СБЕ  $\bar{r}(k)$  для шага  $k$  задается соотношениями:

$$t_i(k) = \max_{j \in J_2} r_j = 1, \dots, R_i \left\{ \sum_{j \in J_1} a_{ji}^r u_j(k) - c_i^r Z_q(k) - a_{ji}^r; 0 \right\}. \quad (8')$$

Остальные соотношения приведенного выше алгоритма решения дискретной задачи (1)–(4) переносятся на вновь рассматриваемую модель.

Отметим также, что наличие в формализованной записи модели разнонаправленных ограничений (2') и (17) является ее существенной особенностью. А именно, для некоторой группы  $q$  выделенного финансирования  $S_q$  может оказаться недостаточным, и в этом случае задача не будет иметь решения.

Предложенный численный алгоритм решения двухуровневой целочисленной задачи оптимизации финансирования инвестиционных стратегий групп СБЕ, формирующих структуру холдинга, аналогичен используемому в методе Данцинга-Вулфа и основан на взаимном обмене информацией (показатели эффективности ИП спускаются исполнительным центром отдельным СБЕ, а в обратном порядке направляются инвестиционные стратегии групп СБЕ). В нашем случае оценками эффективности ИП СБЕ выступают «дискретные оценки», позволяющие на первом шаге получить приближенное к оптимуму решение дискретной задачи верхнего уровня. При этом не требуется заранее иметь все возможные ИП нижестоящего уровня (СБЕ). Более того, эти проекты можно вводить в модель отдельными группами на каждой следующей итерации, что существенно отражается на размерности дискретной задачи, являющейся, как известно, самым «узким» ее местом.

#### Литература

1. Ахо А., Хопкрофт Дж., Ульман Дж. Построение и анализ вычислительных алгоритмов: пер. с англ. М.: Мир, 1979.
2. Халиков М.А. Моделирование производственной и инвестиционной стратегии машиностроительного предприятия. М.: Изд-во «Фирма «Благовест-В», 2003.

В. И. Варламов,  
кандидат экономических наук,

С. А. Погромский,  
ФГУП «Рособоронэкспорт»

### Некоторые проблемы обеспечения безопасности предконтрактной работы предприятий

Обеспечение безопасности предконтрактной работы является одним из важных направлений деятельности всех субъектов и участников ВТС (далее – Предприятия).

После распада СССР, политических, экономических и военных блоков, связанных с ним на мировом рынке вооружений, произошли значительные изменения. Это привело к появлению на рынке новых продавцов с продукцией аналогичной российской. Коснулись изменения и производителей ПВН. Бывшие коллеги стали конкурентами.

Основной целью данной статьи является анализ актуальных проблем обеспечения безопасности предконтрактной работы и обоснование путей их решения на основе разработки и внедрения современных механизмов комплексного обеспечения безопасности производственных процессов, осуществляемых субъектами ВТС и производителями ПВН в новых организационно-правовых формах, экономической обстановке и изменяющихся условий на региональных рынках вооружения.

**Актуальность** рассматриваемой проблемы вызвана:

1. Ужесточением конкуренции на мировом рынке вооружения, в том числе недобросовестной. Расширением и трансформацией недобросовестной конкуренции до уровня незаконной предпринимательской деятельности.

2. Политическим и финансово-экономическим давлением ряда иностранных государств на Россию, а также на те страны, которые являются заказчиками российской ПВН.

3. Активизацией деятельности потенциальных конкурентов по подрыву деловой репутации и дискредитацией деятельности Предприятия в российских и зарубежных средствах массовой информации.

4. Реформированием промышленности и вооруженных сил стран Восточной Европы и СНГ.

5. Изменениями норм права, регулирующего полномочия субъектов хозяйственной деятельности в области ВТС.

6. Переходом ряда региональных рынков от политических к коммерческим интересам при принятии решений о закупках, что требует комплексного подхода к построению и развитию подсистемы обеспечения безопасности предконтрактной работы.

7. Придание режиму коммерческой тайны статуса охранного механизма результатов интеллектуальной деятельности разработчиков и производителей ПВН.

8. Современными изменениями в мировой экономике и роли доллара США при расчетах по внешним экономическим сделкам.

Отдельно следует сказать о таком факторе, как структурные изменения в российском ОПК, создание вертикально интегрированных структур — холдингов по производству ПВН и Государственной корпорации «Российские технологии». Все это, несомненно, вносит новые элементы в решение проблем обеспечения безопасности предконтрактной работы.

По нашему мнению, работа по обеспечению безопасности предконтрактной работы должна быть организована в соответствии с Концепцией безопасности предприятий, приказами и другими руководящими документами. В Концепции сформулированы угрозы безопасности предприятия, в которых учтены факторы и условия, влияющие на безопасность.

Программа реализации Концепции безопасности должна содержать основные направления и мероприятия по обеспечению безопасности предприятия во взаимосвязи с основными бизнес-процессами в предконтрактной, контрактной, договорной и других областях деятельности предприятия.

**Обеспечение безопасности предконтрактной работы** предполагает, прежде всего, знание основных компонентов этой работы, выявление, предупреждение и противодействие угрозам, возникающим в ходе их реализации. Условно, для моделирования и описания производ-

ственных процессов в данной сфере деятельности предприятия, их можно разделить на два этапа.

**Первый этап** включает основной процесс «**Продвижение ПВН на рынки вооружений**» и состоит из следующих подпроцессов:

1. Разработка маркетинговых планов.
2. Реализация маркетинговых планов.
3. Операционный маркетинг по странам.

Завершается этот процесс получением обращения инозаказчиков.

**Второй этап** включает основной процесс «**Подготовка и подписание контрактов и договоров на поставку (закупку) ПВН**» состоит из следующих подпроцессов:

1. Проработка обращений.
2. Подготовка и подписание договоров с предприятиями ОПК, поручающих государственному посреднику подготовку экспорта изготавливаемой продукции.
3. Формирование экспортных цен на ПВН. Обеспечение конкурентоспособности ПВН.
4. Подготовка и подписание контрактов с инозаказчиками.
5. Подготовка и подписание дополнений к договорам с предприятиями ОПК, отражающие окончательные цены, условия поставки и форму расчетов.

Начинается второй этап с получения обращения инозаказчиков и завершается подписанием контрактов с инозаказчиками, договоров и дополнений к ним с предприятиями ОПК.

Данный подход к описанию производственных процессов, выполняемых структурными подразделениями Предприятия, в полной мере соответствует положению Указа Президента Российской Федерации от 10 сентября 2005 г. № 1062 «Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами», устанавливающему следующие этапы осуществления процесса координации и контроля деятельности субъектов военно-технического сотрудничества:

- а) поиск иностранных заказчиков и проведение переговоров с ними;
- б) подготовка и подписание контрактов;
- в) исполнение обязательств по контрактам.

Актуальные проблемы обеспечения экономической и информационной безопасности в ходе исполнения обязательств по контрактам и договорам Предприятия и пути их решения будут рассмотрены, как мы полагаем, на следующем заседании секции.

Какие же проблемы обеспечения безопасности предконтрактной работы являются, по нашему мнению, наиболее актуальные?

1. Первая проблема.

Осуществление мероприятий по предупреждению возможных угроз интересам Предприятия на этапе маркетингового планирования и в ходе продвижения ПВН на внешние рынки. Включение вопросов безопасности в производственные процессы всех участвующих структурных подразделений.

2. Вторая проблема.

Неоднозначность терминов и отсутствие адекватной ущербной правовой ответственности за недобросовестную конкуренцию со стороны зарубежных и российских субъектов и участников ВТС. Отсутствие правовых международных механизмов адекватного воздействия на производителей контрафактной ПВН, фирмы и организации стран Восточной Европы, производящих ПВН с нарушением условий российских (советских) лицензий.

На этапе предконтрактной работы наибольшее распространение имеет недобросовестная конкуренция. Она проявляется в форме:

1. Дискредитации ПВН российского производства, субъектов ВТС, деятельности России в области ВТС.
2. Введения иностранных заказчиков в заблуждение относительно качества и ТТХ ПВН.
3. Некорректного сравнения субъектом ВТС реализуемой ПВН с ПВН других субъектов ВТС.

3. Третья проблема.

Повсеместное внедрение режимов, позволяющих организовать безусловное противодействие утечке сведений, составляющих государственную, коммерческую и иную охраняемую законом тайну.

4. Четвертая проблема.

Обеспечение безопасности рекламно-выставочной деятельности.

5. Пятая проблема.

Обеспечение безопасности работы представительств Предприятия за рубежом, в федеральных округах и субъектах Российской Федерации, в том числе систематическая оценка ситуации в регионе и ее влияние на состояния безопасности Предприятия и его представительства.

6. Шестая проблема.

Необходимость повышения эффективности взаимодействия с органами исполнительной власти, производителями и другими субъектами ВТС.

Ключевую роль в выявлении, предупреждении и пресечении угроз безопасности играют вопросы взаимодействия с органами государственной власти, с государственной корпорацией «Ростехнологии», с предприятиями ОПК, а также на уровне структурных подразделений.

Результаты взаимодействия с ФТС России, другими федеральными органами исполнительной власти и организациями подтверждают вывод, что, только объединив и скоординировав усилия, мы сможем существенно продвинуться в вопросах обеспечения безопасности предконтрактной работы Предприятия.

Каковы же основные пути решения актуальных проблем обеспечения безопасности предконтрактной работы?

**I. Во-первых**, необходимо повысить качество и эффективность осуществления процессов выявления, предупреждения и противодействия угрозам на следующих этапах.

1. На этапе продвижения ПВН на рынки вооружений важную роль имеет:

- проверка полученной информации от представительств за рубежом и ее умелое использование;
- проверка достоверности, полноты и точности результатов исследований потребности иностранных государств в ПВН, мотивации возможных закупок, их финансовых возможностей и оффсетных требований;
- проверка достоверности результатов изучения и анализа процедур принятия решения на закупку ПВН;

2. На этапе реализации маркетинговых планов:

- обеспечение безопасности инициирования обращений иностранных заказчиков о поставке российской ПВН и высокотехнологичной продукции с использованием услуг фирм-консультантов;
- обеспечение безопасности участия в международных выставках, показах ПВН;
- усиление контрпропагандистской направленности рекламной деятельности;
- сопровождение информационной поддержки в зарубежной и российской СМИ маркетинговой работы и рекламно-выставочной деятельности Предприятия;

3. На этапе операционного маркетинга по странам

- ведение досье по странам и планирование основных мероприятий. Установление деловых связей с потенциальными инозаказчиками (экспортерами) и инструментов взаимодействия;



- ведение баз данных (о финансовой устойчивости, деловой состоятельности партнеров Предприятия, государственных и частных предприятий и других хозяйственных обществ), подготовка информационно-аналитических документов;
- обеспечение безопасности организации проведения оперативно-тактических и эксплуатационно-технических презентаций, показов ПВН, стрельб;
- обеспечение безопасности участия в международных выставках, тендерах;
- обеспечение безопасности проведения переговоров и подписания документов о намерениях;
- обеспечение безопасности организации контрактных переговоров и их мониторинг;
- обеспечение проверки соответствия проектов контрактных и договорных документов Предприятия законодательству РФ, общепризнанным принципам и нормам международного права, Уставу Предприятия, требованиям по обеспечению защиты государственной и коммерческой тайны.

Обеспечение экономической безопасности особенно актуально при решении вопросов внешнеэкономического ценообразования, как наиболее важного элемента внешнеэкономической деятельности, характеризующего эффективность внешнеэкономических сделок, что выражено в требованиях Федерального закона от 19.07.1998 г. № 114-ФЗ.

Большой практический опыт в области внешнеэкономического ценообразования Предприятия показывает, что для того чтобы установить конкурентоспособную цену на продукцию военного назначения (ПВН), требуется решить двудеятельную задачу: с одной стороны обеспечить благоприятные возможности по реализации продукции в условиях постоянного роста цен российских изготовителей, а с другой стороны — установить цены на конкурентоспособном уровне мирового рынка вооружений.

В последнее время инозаказчики все чаще применяют практику тендерных закупок. Тендер позволяет покупателю наиболее объективно увидеть реальные соотношения между ТТХ и ценой конкретного образца вооружения. Наличие конкуренции и заинтересованность выиграть контракт диктует потенциальному продавцу необходимость устанавливать предельно низкие цены, порой на грани экономической целесообразности производства. И здесь целесообразно остановиться на следующих негативных обстоятельствах.

В настоящее время наиболее остро обозначилась проблема более динамичного роста внутренних цен на ПВН, которые зачастую значительно превышают динамику роста одноименных показателей внешнего рынка.

В результате в настоящее время имеются факты, когда по некоторым видам продукции внутренние цены, предлагаемые российскими производителями для экспорта, уже превышают конкурентоспособный уровень внешнеэкономических цен.

Присутствие на рынке и осуществление продаж продукции инозаказчикам по неконкурентоспособным ценам — проблематично.

Более того, имели место случаи, когда российские поставщики существенно увеличивали цены даже после вручения заказчику коммерческого предложения, практически на стадии переговоров, что вызывало негативную реакцию инозаказчика.

Государственный посредник при коммерческих экспортных внешнеэкономических операциях не имеет достаточных эффективных рычагов воздействия на уровень внутренних цен. Возможность их корректировки (снижения) целиком зависит от предприятий-изготовителей.

Мы понимаем трудности промышленности, понимаем, что рост цен обусловлен повышением расходов предприятий на материалы, комплектующие изделия, энергоносители.

Но вместе с тем, нельзя не отметить факты, когда предприятия жестко отстаивают уровень договорных цен перед госпосредником на этапе предконтрактной работы, а при выходе на переговоры с инозаказчиком в целях подписания контракта выражают готовность их снижать, порой даже значительно.

Сама по себе тенденция стремительного роста внешнеэкономических цен (вне рамок прогнозируемого ежегодного эскалационного процесса на мировом рынке) создает условия нанесения ущерба военнотехническому сотрудничеству и возникновения угрозы безопасности интересам государства.

Представляется целесообразным продолжать совершенствовать практику обмена ценовой информацией между субъектами ВТС, что обеспечит возможность своевременной корректировки, при необходимости, позиции российской стороны на переговорах в целом.

В условиях конкуренции и отсутствия достаточного взаимодействия между субъектами ВТС, вопрос обмена информацией мог бы положительно решаться через ФСВТС России, где ведется контроль и надзор за уровнем внешнеэкономических цен, организована регистрация подписанных контрактов.

Решению этого вопроса способствовало бы ускорение создания единой информационной автоматизированной базы данных внешнеторговых цен, действующей в интересах ФСВТС России и других субъектов ВТС (на начальном этапе — с использованием центральной ЭВМ государственного посредника). Работы по согласованию плана мероприятий для формирования технических требований, разработки и вводу в эксплуатацию такой системы уже начаты. Это начинание целесообразно поддержать.

Одним из каналов утечки ценовой информации в ходе проведения предконтрактной работы могут служить организуемые показы, планируемой к закупке образцов ВВТ, на территориях российского ОПК, полигонах и спецплощадях Минобороны России. Во время таких показов, представители инозаказчика, как правило, под видом уточнения некоторых технических характеристик пытаются получить косвенные данные для определения заводской себестоимости изготовления изделия и его основных узлов и агрегатов, стоимости аналогичных изделий (сходных по конструктивному исполнению) российского производства. Неосторожные и несанкционированные (порой инициативные) высказывания представителей промышленности в ходе технических консультаций о составе затрат, трудоемкости, об относительных величинах стоимости комплектующих изделий по отношению к стоимости финального изделия, позволяют представителям инозаказчика делать определенные выводы об уровне заводской себестоимости изготовления изделия и его основных составных частей и использовать на переговорах как весомый аргумент для снижения цены.

Обладание такой информации инозаказчиком в значительной мере осложняет для него:

- принятие решения по коммерческому предложению российского поставщика как победителя тендера;
- проведение дальнейших ценовых переговоров по согласованию требуемой для российской стороны контрактной цены в случае обсуждения проекта контракта по конкретной заявке.

Одними из первоочередных мероприятий, направленные на дальнейшее обеспечение экономической безопасности Предприятия при решении ценовых вопросов могут быть следующие:

1. Создание и развитие единой информационной автоматизированной базы данных внешнеторговых цен, действующей в интересах ФСВТС России и других субъектов ВТС.

2. Завершение создания высокоэффективной системы защищенной связи между государственным посредником и головными-предприятиями поставщиками, а также с зарубежными представительствами Предприятия для безопасного и оперативного обмена ценовой информацией в ходе работы делегаций Предприятия на переговорах и участия в тендерных комитетах, когда Заказчик оставляет за собой право проводить уточняющие ценовые переговоры для определения победителя Тендера.

3. Реализация технических решений и сертификация криптографической защищенности передаваемой (принимаемой) информации при использовании сети Интернет, факсимильной и радиотелефонной связи.

**II. Во-вторых**, одним из путей обеспечения безопасности предконтрактной работы является необходимость повышения оперативности, качества и эффективности планируемых мероприятий, а также непрерывность процесса защиты экономических интересов Предприятия в ходе сопровождения данных этапов основной производственной деятельности по следующим направлениям:

1. Планирование и реализация комплекса мер по обеспечению безопасности предконтрактной работы.

2. Разработка и реализация специальных программ и планов по защите государственной, коммерческой и иной охраняемой законом тайны, в том числе предупреждение и пресечение утечки информации по наиболее «чувствительным» проектам ВТС на этапе предконтрактной работы:

- определение защищаемого ресурса, способов передачи информации, ответственных за передачу информации и документальное оформление этих соответствующих документов (проектов контрактов и договоров, соглашениях о конфиденциальности);
- определение уязвимых мест, где возможна утечка защищаемых сведений, и др.;
- проведение контрольных мероприятий по проверке выполнения требований нормативных документов по защите коммерческой и иной охраняемой законом тайны.

3. Проверка деловой состоятельности, правоспособности иностранных заказчиков и их реальных намерений. Создание досье на иностранных заказчиков.

4. Выявление, предупреждение и пресечение угроз, исходящих из деструктивных публикаций в СМИ, в том числе, сбор и анализ публикаций СМИ, в которых раскрывается конфиденциальная информация о Предприятии и его взаимодействии с иностранными заказчиками и партнерами, разработка предложений по предупреждению и нейтрализации подобных фактов.

Сбор, накопление и анализ материалов в отношении российских и зарубежных СМИ, информационных ресурсов изданий и организаций (в том числе и авторского актива этих изданий и организаций), допускающих публикацию необъективной и умышленно искаженной информации о Предприятии.

Подготовка предложений по предупреждению и пресечению угроз нанесения ущерба деловой репутации Предприятия. Реализация мер защиты, входящих в компетенцию Предприятия.

**III. В-третьих**, важное направление обеспечения безопасности предконтрактной работы – повышение качества и эффективности выполнения процесса правового сопровождения предконтрактной работы по следующим направлениям:

1. Планирование и реализация комплекса правовых мер по защите от незаконных действий, недобросовестной конкуренции со стороны зарубежных и российских предприятий и организаций, в том числе подготовка предложений в государственные органы о принятии мер к предприятиям, осуществляющим незаконную предпринимательскую деятельность в отношении ПВН.

Обеспечение превентивной защиты прав интеллектуальной собственности, принадлежащей РФ и Предприятию, в том числе сбор, обобщение и анализ информации о фактах несанкционированного использования объектов интеллектуальной собственности, переданных по контрактам Предприятия и его правопреемников. Подготовка, при необходимости, обращений в федеральные органы государственной власти.

2. Подготовка и мониторинг судебной защиты прав и интересов Предприятия.

Далее, в качестве путей повышения эффективности обеспечения безопасности предконтрактной работы следовало бы отметить разработку и проведение комплекса мер по защите ценовой информации, составляющей коммерческую тайну Предприятия, совершенствование организации защиты ценовой информации, обрабатываемой в автоматизированных системах.

Таким образом, обеспечение безопасности предконтрактной работы Предприятия будет способствовать:

- увеличению числа и значимости обращений инозаказчиков из различных регионов мира и по различной номенклатуре ПВН;
- достижению требуемого состояния защищенности интересов Предприятия от внешних и внутренних угроз;
- стабильности функционирования и устойчивого развития Предприятия в соответствии с его уставными целями и стратегией развития.

Н. В. Журавлева,  
кандидат экономических наук, доцент

А. А. Степанова

### **Проблемы анализа финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий**

Первоосновой финансового анализа ОАО, в том числе оценки инвестиционной рентабельности и стоимости ОАО для определения его инвестиционной привлекательности является бухгалтерский учет. Как система обобщения и наблюдения за финансово-хозяйственной деятельностью компании, в бухгалтерском учете на протяжении всего учетного периода хронологически и систематически отражаются и фиксируются наличие и движение денежных средств, их источников, ход и порядок производственных и финансовых операций.

Для получения обобщающих показателей о различных денежных средствах, их источниках и операциях с ними необходим их предварительный анализ и оценка. Основные принципы оценки инвестиционной рентабельности и стоимости на основе бухгалтерского учета установлены Правительством Российской Федерации. Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 года № 94 н разработан и утвержден также соответствующий План счетов, который установил их новый порядок взамен устаревшего. В инструкции по применению этого нового Плана счетов впервые установлены единые подходы к графическому размещению и отражению фактов хозяйственной и финансовой деятельности организаций и предприятий, в том числе и в ОАО.

Новый План счетов бухгалтерского учета представляет собой строгую схему регистрации и группировку фактов их деятельности. В нем по инструкции Минфина приведены также и наименования синтети-

ческих счетов первого порядка и субсчетов – счетов второго порядка. Для учета специфических операций предприятие по согласованию с Министерством Финансов Российской Федерации может вводить в План счетов бухгалтерского учета и дополнительные синтетические счета, которые используют свободные номера счетов. При этом, субсчета, предусмотренные в Плате счетов бухгалтерского учета, используются исходя из требований управления организаций, включая нужды анализа, контроля и отчетности. Используя наряду с системой счетов и систему субсчетов, предприятие может дополнительно конкретизировать и уточнить содержание приведенных в Плате бухгалтерского учета субсчетов, исключать и объединять их, а также вводить необходимые дополнительные счета.

Для анализа финансовой деятельности компаний, тем более для характеристики их инвестиционной привлекательности, особенно важен аналитический учет. Порядок этого учета устанавливается самой хозяйственной организацией исходя из инструкции Минфина, положений и других законодательных указаний по вопросам бухгалтерского учета, т.е. наличия и движения основных средств, материально-производственных запасов, ценных бумаг и т.д. Общее состояние организации за все время работы отражается в седьмом разделе, же который называется «Капитал». Счета этого раздела из общих восьми разделов предназначены для анализа и обобщения информации о состоянии и движении капитала. Это и уставный капитал, и «капитализированные средства организации», т.е. добавочный капитал, различные фонды, а также и заработанная, но не распределенная между учреждениями и фондами прибыль предприятия.

В этом седьмом разделе бухгалтерского учета, в котором наиболее полно можно проанализировать финансовую устойчивость предполагаемого для вложения инвестиций ОАО, уже можно с первых шагов выяснить насколько правильно оформлено его имущество, в том числе и на основе распределения уставного капитала на соответствующее число акций и непосредственно сама хозяйственная деятельность. Поскольку в соответствии с Законом РФ «Об акционерных обществах» «акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательные права акционеров по отношению к обществу»<sup>1</sup>, то важным моментом, в соответствии с этим Законом яв-

<sup>1</sup> См.: Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ. гл. 1 ст. 2.

ляется и положение, что если число акционеров закрытого акционерного общества не должно превышать пятидесяти человек, то число участников ОАО не ограничено.

Знание Закона РФ «Об акционерных обществах» исключительно важно в том отношении, что оно помогает объективно выявлять реальную картину состояния бухгалтерского учета с точки зрения оценки рыночной стоимости ОАО и его инвестиционной привлекательности. При этом важно иметь в виду и тот факт, что уставный капитал ЗАО, как требует закон и как должно быть отражено в бухгалтерских документах, в отличие от ОАО, должен быть не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, а уставный капитал открытого ОАО должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного Федеральным законом на дату регистрации общества<sup>1</sup>.

Немаловажным показателем с точки зрения юридической и финансовой чистоты ОАО является и то обстоятельство, что хотя такое предприятие и вправе размещать обыкновенные акции, а также одна или несколько типов привилегированных акций, однако их номинальная стоимость не должна превышать 25% от уставного капитала общества (ст. 25).

При самом первом анализе деятельности ОАО с точки зрения развития и совершенствования финансовых механизмов инвестиционного процесса, в том числе оценки рентабельности и привлечения инвестиций, руководствуясь положениями и статьями утвержденного Устава, необходимо обращать внимание перед началом реализации инвестиционных процедур и на такой нюанс, который связан с Уставом, а именно с возможным или обязательным внесением в него изменений и дополнений. Тем более, что в соответствии с законодательством РФ, государственный орган при регистрации изменений в Уставе не вправе отказывать ОАО в ее проведении, в том числе и в связи с изменением размера уставного капитала, числа акционеров, изменения рода деятельности, юридической формы и т.д.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> См.: Там же «Об акционерных обществах». гл. 3 ст. 26.

<sup>2</sup> См.: Пленум Верховного суда и Пленум ВАС РФ от 9 декабря 1999 года № 90/14 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», пункт 8 Постановления Пленума ВАС РФ от 18 ноября 2003 г. № 19 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «об акционерных обществах».

Поэтому анализируя состояние бухгалтерского учета ОАО перед началом инвестиционного процесса, а соответственно и с возможной необходимостью в связи с ним дальнейшего развития и совершенствования его финансовых механизмов, необходимо удостовериться, что первоначальный размер уставного капитала ОАО на момент его государственной регистрации соответствовал правовым нормам того прошлого периода, когда он юридически регистрировался. И если он соответствовал закону, то государство будет обязано его перерегистрировать в соответствии с новыми нормами уставного капитала или новыми обстоятельствами. Однако следует учитывать, что все соответствующие этому документы у ОАО должны быть, а любые поправки, изменения и дополнения в обязательном порядке протоколированы и документально подтверждены собранием акционеров. Что еще существенно важно, так это то, что должна быть также по строке 410 баланса «Уставной капитал» отражена и величина уставного капитала ОАО, причем она также должна обязательно находить отражение в учредительных документах.

Таким образом, уже первичный анализ учредительных документов ОАО бухгалтерского учета и баланса обязан подтвердить одну и ту же величину зарегистрированного уставного фонда. Если этого нет, то деятельность такого ОАО уже с самого начала, еще до рассмотрения его финансовой устойчивости, является не внушающей доверия и лишенной инвестиционной привлекательности.

Вторым шагом после выяснения величины уставного фонда, финансовой устойчивости ОАО и его инвестиционной привлекательности является анализ финансовой устойчивости компании.

Цель анализа финансовой устойчивости ОАО заключается в оценке способности предприятия погашать свои обязательства и сохранять права владения предприятием в долгосрочной перспективе.

В общем виде такая способность предприятия погашать свои обязательства в долгосрочной перспективе определяется соотношением собственных и заемных средств.

С точки зрения проблемы развития и совершенствования финансовых механизмов инвестиционного процесса бухгалтерская отчетность и составленный с ее помощью аналитический баланс дает возможность, даже не применяя специальные методики и приемы более сложного финансового анализа, определить в самом первичном виде финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность той или иной компании. И хотя для полноценного анализа существуют более десятка самых различных финансовых коэффициентов, ко-

торые предназначены для характеристики и финансовой оценки компаний, все они составляют ряд специальных приемов, позволяющие в конечном счете повысить уровень оценки финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности ОАО.

Одни из самых важных показателей финансовой устойчивости являются:

- коэффициент автономии;
- коэффициент общей платежеспособности;
- чистый оборотный капитал (ЧОК);
- коэффициент самофинансирования<sup>1</sup>.

Определяющее значение этих коэффициентов для развития и совершенствования финансовых механизмов инвестиционного процесса в том, что они в рамках оценки финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности, с одной стороны, дают возможность определить в общем виде степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, а с другой, показывают, насколько компания способна погасить свою досрочную задолженность.

При этом из всех четырех выше выделенных коэффициентов, как показывает проведенный анализ, особо значимы коэффициент автономии и коэффициент общей платежеспособности. Их финансовые механизмы можно рассчитать по следующим формулам:

$$\text{Коэффициент автономии} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}};$$

$$\text{Коэффициент общей платежеспособности} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}.$$

Как видно из приведенных схем расчетов, эти две формулы хотя и достаточно просты для практической оценки финансовой устойчивости предприятия, именно они являются для финансового аналитика и для потенциального инвестора той базовой основой, на которой в дальнейшем строятся и совершенствуются более точные аналитические данные о состоянии предприятия. Так, например, дополнительно привлекаемый к финансовому прединвестиционному анализу, коэффициент автономии и коэффициент общей платежеспособности ясно показывают, что чем больше величина первого коэффициента, тем меньше риск возникновения ситуации, способной привести компанию к банкротству, а достаточно высокое значение соотношения интересов соб-

ственников капитала к коэффициенту общей платежеспособности (порядка 0,5) свидетельствует о стабильном финансовом положении фирмы и ее инвестиционной привлекательности.

В то же время, если говорить о развитии и совершенствовании механизмов инвестиционного процесса, а следовательно, и о более точном финансовом анализе устойчивости, то существуют еще и другие эффективные дополнительные финансовые способы и приемы или, правильнее, ставшие уже классическими формулы, которые показывают оценки достаточности самого главного первого коэффициента — коэффициента автономии.

Поэтому анализируя бухгалтерскую и финансовую отчетность предприятий, необходимо обращать особое внимание на следующие ориентиры оценки достаточности коэффициента автономии и общей платежеспособности:

- а) для соотношения — *Собственный капитал / Заемный капитал = 1*;
- б) для соотношения — *Собственный капитал / Валюта баланса = 0,5*.

Практическая логика в этих формулах в том, что когда Собственный капитал / Заемный капитал находится на уровне = 1, то в таком случае если кредиторы потребуют свои средства одновременно, компания, реализовав свои активы, сможет расплатиться по своим обязательствам и сохранить права собственности, и значит, это и есть наиболее убедительный показатель ее платежеспособности и финансовой устойчивости. Следовательно, в эту компанию можно вкладывать инвестиционные ресурсы.

В то же время, следует иметь в виду и то, что для обеспечения более надежной финансовой устойчивости компании величина её собственного капитала должна быть не меньше размера наименее ликвидных ее активов, т.е. суммарной величины внеоборотных активов, материальных запасов, незавершенного производства и авансов поставщикам. Таким образом, анализируя бухгалтерские и финансовые документы, надо обращать особое внимание на следующее логическое соответствие:

$$\text{Собственный капитал, необходимый для обеспечения финансовой устойчивости} = \text{Наименее ликвидные активы, которые должны быть профинансированы за счет собственных средств} = \text{Внеоборотные активы} + \text{Материальные запасы} + \text{Незавершенное производство}.$$

Чтобы сделать инвестиционный процесс еще более эффективным, инвестиционный финансовый менеджмент для обеспечения финансовой устойчивости компании, предлагает выделять фактическую ве-

<sup>1</sup> См.: Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов. Москва—Санкт-Петербург—Киев, 2007. С. 114.

личину общих активов компании и ту величину активов, которая должна быть профинансирована за счет собственных средств, в допустимую величину заемного капитала, которая рассчитывается по формуле:

*Заемный капитал допустимый = Итого активы (фактические) – Наиболее ликвидные активы, которые должны быть профинансированы за счет собственных средств.*

Следовательно, рассматривая документы бухгалтерской и финансовой отчетности с точки зрения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятия, необходимо смотреть, чтобы коэффициент автономии определялся как отношение необходимой величины собственного капитала к допустимой величине заемного капитала. Только в этом случае финансовые документы компании можно считать оптимальными для инвестирования.

Что же касается допустимой величины общей платежеспособности, то в данном случае не требуется расчет величины заемных средств. Но здесь следует разделить значение необходимого собственного капитала на фактическую величину активов компании.

Поэтому, чтобы еще больше повысить надежность используемых финансовых механизмов в теории и практике инвестиций, формулы расчета этих двух коэффициентов следует представлять в следующем виде:

*Коэффициент автономии допустимый = Собственный капитал необходимый / Заемный капитал допустимый*

*Коэффициент общей платежеспособности допустимый = Собственный капитал необходимый / Валюта баланса фактическая.*

Затем, выявив допустимые значения обоих этих коэффициентов, необходимо сравнить их с фактическими значениями. А затем на основании сравнения уже сделать вывод о достаточности или недостаточности уровня финансовой устойчивости компании.

Существуют и другие коэффициенты, показывающие финансовую устойчивость. Большинство из них, как отмечалось выше, показатели чистого оборотного капитала.

Их динамика и оценка на предмет достаточности или недостаточности определяется динамикой и оценкой величины ЧОК на предмет достаточности или недостаточности. Так, если фактическая величина чистого оборотного капитала превышает его расчетную допустимую величину, то показатели, в расчете которых используется ЧОК, также будут иметь допустимые значения. Все эти показатели ЧОК выражаются следующими коэффициентами, которые подробно изложены как в отечественной, так и в зарубежной литературе:

- «Коэффициент иммобилизации», как отражение степени ликвидности активов, определяется во многом спецификой компании и рассчитывается по формуле:

*Коэффициент иммобилизации = Внеоборотные активы / Оборотные активы.*

Чем ниже значение этого коэффициента, тем больше доля ликвидных активов в имуществе организации.

- «Коэффициент маневренности» показывает, какая часть собственного капитала вложена в наиболее маневренную (мобильную) часть активов. Его формула следующая:

*Коэффициент маневренности = ЧОК / Собственный капитал.*

Здесь доля собственных источников показывает, какая часть текущих активов образована за счет собственного капитала.

- «Коэффициент обеспеченности запасов» собственными источниками финансирования характеризует степень покрытия запасов и затрат (незавершенного производства) собственными источниками финансирования.

*Коэффициент обеспеченности запасов = ЧОК / Запасы материалов + НПЗ,*

где ЧОК – чистый оборотный капитал;

НПЗ – незавершенное производство.

- «Коэффициент покрытия процентов». Этот коэффициент характеризует степень защищенности кредитов от невыплаты процентов за представленный кредит. По величине коэффициента можно контролировать допустимый уровень снижения прибыли, который используется для выплаты процентов. Его формула следующая:

*Коэффициент покрытия процентов = Прибыль от продаж / Проценты начисления*

Все эти перечисленные коэффициенты рассчитываются по мере необходимости, например, при подготовке отчета для собрания акционеров, по требованию инвесторов или кредитующих организаций<sup>1</sup>.

Последний из четырех коэффициентов первичной диагностики финансовой устойчивости компаний:

- «Коэффициент самофинансирования». Цель анализа самофинансирования – оценить, насколько эффективно компа-

<sup>1</sup> См.: Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов. Москва–Санкт-Петербург–Киев, 2007. С. 115–122.

ния использует источники увеличения собственного капитала, и выяснить основные направления вложения средств.

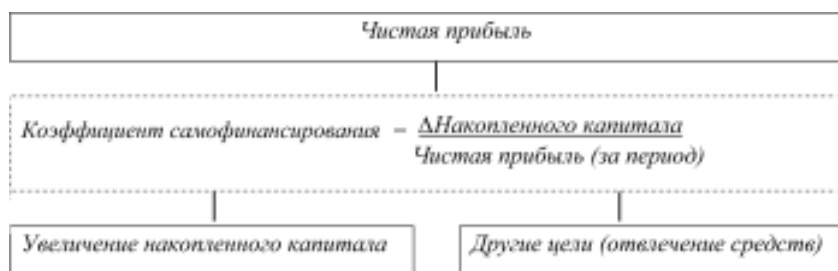
Однако поскольку основную роль в обеспечении приемлемого финансового положения предприятия играет накопленный капитал, то с точки зрения анализа финансовой устойчивости компании в данном случае важно выяснить и сколько накопленной прибыли после уплаты всех вычетов и налогов остается в распоряжении компании.

Поэтому в этой связи знание величины коэффициента самофинансирования дает возможность определить, какая часть чистой прибыли может быть направлена на развитие ОАО, т.е. на увеличение его собственного капитала. По принятой в финансовом инвестиционном менеджменте методике этот коэффициент самофинансирования выражается следующей формулой:

$$\text{Коэффициент самофинансирования} = \frac{\Delta \text{Накопленного капитала}}{\text{Чистая прибыль (за период)}}$$

где  $\Delta$  *Накопленного капитала* — прирост денежного капитала в анализируемом периоде, ден. ед.

В схематическом виде представление смысла коэффициента самофинансирования представляется в виде следующей схемы <sup>1</sup>:



Приведенные в таблице данные показывают, чем выше коэффициент самофинансирования, тем эффективнее компания использует возможность наращивания собственного капитала за счет получения прибыли. Поэтому, с точки зрения анализа финансового состояния компании основную долю чистой прибыли целесообразно направлять за счет получаемой прибыли.

В то же время, если основным направлением использования чистой прибыли являются другие цели финансирования, например, покупка материальных ценностей для личного пользования за счет компании, то

<sup>1</sup> См.: Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов. Москва—Санкт-Петербург—Киев, 2007. С. 123.

налицо низкий уровень коэффициента самофинансирования или устойчивая тенденция к его снижению и, значит, предприятие недостаточно эффективно использует потенциал увеличения собственных средств. Результатом такой политики самофинансирования может стать потребность предприятия в новых, но уже не в своих, а заемных источниках самофинансирования, а значит снижение ее финансовой устойчивости и ее инвестиционной привлекательности. Более того, если значение коэффициента самофинансирования превышает 100%, то оно показывает, что основным направлением использования чистой прибыли и не только ее, является вложение средств в развитие предприятия, а это является положительным фактором его финансовой устойчивости. Но, в то же время, если еще до расчета коэффициента самофинансирования значение чистой прибыли и прирост накопленного капитала имеют отрицательные значения, то коэффициент самофинансирования вообще не имеет смысла рассчитывать.

В то же время подробный анализ бухгалтерской и финансовой отчетности показывает еще и то, что прирост собственного капитала отчетливо показывает еще и то, что прирост собственного капитала может быть направлен как раз на целевое финансирование внеоборотных (постоянных) средств и оборотных средств, а используемый при этом коэффициент мобилизации накопленного капитала позволяет определить какая часть этого прироста накопленного капитала направлена на увеличение оборотных средств, что, в свою очередь, является еще одним важным показателем привлекательности предприятия для инвестиций. Этот коэффициент виден из следующей формулы:

$$\text{Коэффициент мобилизации накопленного капитала} = \frac{\Delta \text{ЧОК}}{\Delta \text{Накопленного капитала}}$$

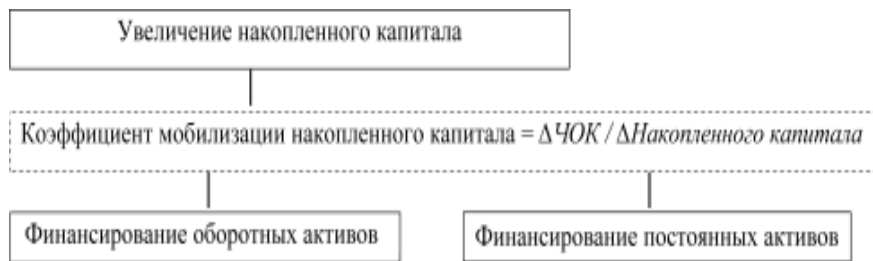
где  $\Delta$  *ЧОК* — прирост чистого оборотного капитала компании в анализируемом периоде, ден. ед.

Можно представить и графическое изображение смысла коэффициента накопленного капитала <sup>1</sup> (см. схему).

Вместе с тем, как показывает анализ вышеприведенной формулы и схемы, использование коэффициента мобилизации для развития и совершенствования финансовых механизмов инвестиционного процесса, он все же не дает полной возможности назвать приемлемое или, тем более, нормативное значение коэффициента накопленного капитала.

<sup>1</sup> См.: Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов. Москва—Санкт-Петербург—Киев, 2007. С. 124.





Это, как показывает финансовый анализ, во многом зависит от этапа жизненного цикла предприятия, при котором в качестве приоритетных выступают либо постоянные активы, либо оборотный капитал. Но в любом случае для укрепления финансовой устойчивости желательно и даже необходимо сохранять баланс между направлениями использования собственных средств и именно за счет их и должны финансироваться как постоянные активы, так и часть оборотных активов.

В рамках анализа и совершенствования финансовых механизмов инвестиционного процесса, основанного на предварительно доказанной финансовой устойчивости самой инвестируемой компании, прежде всего, инвестору, необходимо знать и величину «коэффициента обеспеченности долгосрочных активов собственными средствами», поскольку он представляет собой определение степени покрытия постоянных активов инвестированным капиталом, т.е.:

$$\text{Инвестиционный капитал} = \text{собственные средства} + \text{долгосрочные обязательства},$$

а в свою очередь:

$$\text{Коэффициент обеспеченности долгосрочных активов} = \frac{\text{Инвестированный капитал}}{\text{Постоянные активы собственными средствами}}$$

Таким образом, коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций позволяет инвестору не только выявить, но и проконтролировать, что именно за счет собственного капитала, собственного финансирования, собственного менеджмента предприятие, в данном случае в сфере сервиса, использует и свои же собственные постоянные активы и часть оборотных средств в целях самофинансирования собственного инвестирования.

Поэтому анализ коэффициентов самофинансирования и коэффициента обеспеченности долгосрочных инвестиций, показывают, что для финансово устойчивого предприятия он должен быть больше 1. Значение же этого коэффициента меньше 1 означает, что предприятие весь

свой оборотный капитал и часть постоянных активов пополняет не за счет собственных, а за счет заемных средств. И при этом наблюдается отрицательная величина оборотного капитала. А это, в свою очередь, во-первых, убедительно показывает недостаточную финансовую устойчивость предприятия, а значит, может повлечь за собой инвестиционные риски, а во-вторых, неблагоприятная финансовая ситуация компании является важным индикатором недостаточности собственных средств или уже привлеченных инвестиций для самофинансирования своей деятельности.

В рамках развития и совершенствования финансовых механизмов инвестиционного процесса на основе анализа бухгалтерского учета, аналитического баланса и финансовой отчетности в целом, необходимо сказать и о том, что финансовая устойчивость или кратко-положительное сальдо доходов предприятия над расходами, не в пример неустойчивости, как правило, характеризуется увеличением экономических выгод в результате как поступления активов, т.е. денежных средств и иного имущества, так и погашением его обязательств. А в суммарном виде, как было показано выше, наличие такой ситуации ведет к повышению собственного капитала ОАО и повышению его инвестиционной привлекательности. И единственное, что может нарушить подобную ситуацию, так это изменение величины вкладов акционеров, которая при таких обстоятельствах должна оставаться неизменной.

В то же время, несмотря на якобы очевидную простоту анализа и ясные математические модели расчетов финансовой устойчивости эта задача, как показывает анализ, в силу самых различных объективных причин все же не имеет четких соответствующих алгоритмических решений. Причина такого положения хотя и объясняется «вполне» естественным субъективным наличием у аналитиков различающихся приоритетов и пристрастий к тем или иным показателям, существуют как минимум две объективные причины, в той или иной степени обуславливающие такую ситуацию:

- а) отношение аналитика к необходимости и целесообразности совместного рассмотрения источников средств и активов предприятия;
- б) различие в трактовке роли краткосрочных пассивов, в том числе краткосрочных источников финансового характера<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Ковалев В.В., Волков О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ТК Велби; Изд-во «Проспект», 2004. С. 257.

Дело в том, как отмечает научный редактор работы Л.А. Бернштейн «Анализ финансовой отчетности», член-корреспондент РАН И.И. Елисеева, что «бухгалтер, создавая бухгалтерскую отчетность, идет от первичных документов и фактов хозяйственной жизни, а аналитик, напротив, идет от отчетности к хозяйственной жизни»<sup>1</sup>.

Поэтому успешное решение проблемы развития и совершенствования финансовых механизмов инвестиционного процесса и предполагает исследование трех основных форм финансовой отчетности: баланса, отчета о финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках) и отчета о движении денежных средств. Причем, главной формой отчета является баланс. Ввиду этого сложность исчисления показателей при составлении баланса связана с выбором оценки показателей. Как показывает практика, они могут оцениваться и по цене приобретения, а могут и по текущей оценке. Возникают вопросы и при выборе метода оценки, в первую очередь запасов как потенциальной возможности для инвестора в случае возникновения риска покрыть убытки. Это могут быть методы ЛИФО, ФИФО, средних цен.

В связи с этим, несмотря на то, что баланс считается главной формой отчета, отчет о финансовых результатах для инвестиционного аналитика все же считается более важной формой, именно аналитической формой. Не случайно некоторые исследователи в области финансов рассматривают бухгалтерский учет не как науку, а как деятельность в сфере услуг, сутью которой является удовлетворение социальных потребностей, в данном случае личную доходность инвестора. И хотя бухгалтерский учет как сфера услуг использует научные эмпирические знания, ее основной заботой является выполнение конкретной работы. Например, в США бухгалтерский учет в первую очередь концентрируется на потребностях инвестора. В других странах на интересах кредитора. Используется система бухгалтерского учета и для поддержки отдельных групп интересов, защищающих существующие или предполагаемые стандарты. Другими словами, теория бухгалтерского учета в развитых экономических странах выступает скорее «тактикой для подтверждения введенных заранее понятий, чем непредвзятым арбитром противоборствующих точек зрения»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См.: Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 5.

<sup>2</sup> См.: K.S. Peansnell «Statement of Theory end Theory Acceptance». Accounting and Business Research. 1978. Summer. pp. 220–221; R.C. Watts u J.I. Zimmerman «Towards a Positive Theory of the Determination». «The Accounting Review, 1978; V. Dopuch u S Sunder» FASBS Statement on Objectives and Elements Accounting A. Review». The Accounting Review, 1980, Jannary. Цит. по: Л.Ф. Бернштейн. Анализ финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 45.

Ради справедливости надо сказать, что в настоящее время и в Российской Федерации уже введен в бухгалтерскую практику отчет о движении денежных средств или как принято говорить в международной терминологии «Cash Flow Statement»<sup>1</sup>.

Эта форма является теперь обязательной для всех предприятий России. Его важность, в том числе и для анализа финансовой устойчивости ОАО диктуется тем, что теперь все предприятия исчисляют прибыль только по отгрузке товаров (accrual basis), а не по их оплате (cash basis). Существовавший ранее парадокс заключался в том, что в отчетах показывались огромные суммы прибыли и, в то же время, оказывалось, что компании нечем платить долги, а иногда даже и заработную плату. Поэтому и была по примеру международной формы отчетности введена специальная форма, показывающая денежную наличность фирмы и тем самым практическую возможность осуществления платежей.

Вместе с тем, отдавая должное отчету о финансовых результатах (Statement of Income), не следует принижать, а тем более пренебрегать и балансовой отчетностью. Чтобы правильно выявлять инвестиционные финансовые механизмы и совершенствовать их при интерпретации величины прибыли, следует обращать внимание не просто на факт увеличения капитала ОАО, а на тесную взаимосвязь между финансовыми результатами предприятия и его балансом. А поскольку значение прибыли в этом случае будет зависеть от принятой методологии построения баланса, т.е. от динамического или статистического методов, то значит, и увеличение накопленного капитала будет рассчитываться более точно.

При этом динамический метод исходит из того, что все ценности должны быть показаны по цене приобретения (historical cost), а второй – по текущей оценке (present cost). В результате, если применяется динамическая трактовка баланса, то прибыль, показанная в балансе более правильно отражает результаты хозяйственной деятельности предприятия, но если используется статистическая трактовка, то прибыль может быть искажена в результате переоценки средств. К примеру, если товары были куплены на 30 тыс. руб., а проданы за 80 тыс., то

<sup>1</sup> См.: K.S. Peansnell «Statement of Theory end Theory Acceptance». Accounting and Business Research. 1978. Summer. pp. 220–221; R.C. Watts u J.I. Zimmerman «Towards a Positive Theory of the Determination». «The Accounting Review, 1978; V. Dopuch u S Sunder» FASBS Statement on Objectives and Elements Accounting A. Review». The Accounting Review, 1980, Jannary. Цит. по: Л.Ф. Бернштейн. Анализ финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 13.

при динамической трактовке прибыль составит 50 тыс. руб., но при статистической оценке, когда товар был куплен за 30 тыс., а к моменту продажи, т.е. с учетом фактора времени был продан за 40 тыс. руб., то прибыль составит всего 10 тыс. руб.

С точки зрения развития и совершенствования финансовых механизмов, в том числе и для исследования проблемы инвестиционной деятельности ОАО, необходимость знания динамического и статистического методов отчета в том, что хотя они и оба правильные, но служат фактически разным целям. Если первый служит основой для принятия решений менеджментом ОАО, то второй более важен для акционеров и кредиторов, ибо их интересует, прежде всего, информация о текущей стоимости активов, которые служат обеспечением предоставляемых ими инвестиций и кредитов.

С точки зрения современного развития и совершенствования финансовых механизмов в рамках анализа отчетности и инвестиционного процесса эта работа открывает самые широкие и перспективные возможности для их изучения и практического использования на российском финансовом рынке. Особенно это касается вопросов, связанных с изучением функционирования рынка товаров и услуг, с одной стороны, и рынка ресурсов, с другой. В современной экономике рынок ресурсов, как известно, состоит из финансового рынка и рынка недвижимости. Поэтому механизм взаимодействия этих рынков носит кредитный характер. А это, в свою очередь, означает, что рыночные субъекты принимают на себя обязательства, которые имеют форму ценных бумаг. Для финансового анализа деятельности акционерных обществ развитие рынка ценных бумаг помогает глубже осмыслить его состояние и тенденции, принимать обоснованные решения как в плане менеджмента, так и в плане перспектив инвестиционного процесса, а следовательно, развития и совершенствования его финансовых механизмов.

Получение необходимых сведений о финансовой отчетности компаний и тех финансовых коэффициентах, которые вычисляются на ее основе, помогает не только специалистам, но и любому рядовому потенциальному инвестору получить представление о финансовой устойчивости той или иной компании, в которую он намерен вложить свои деньги, о ее доходности и инвестиционной привлекательности.

#### Литература

1. Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ.

2. Волкова А. Бизнес как товар // Журнал Управление компанией. 2007. № 6.
3. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая оценка инвестиций. М.: Инфра-М, 2007.
4. Дамадаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Ковалев В.В., Волков О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ТК Велби; Изд-во «Проспект», 2004.
6. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности // Финансы и статистика. М., 2003.
7. Кислов Д.В. Как читать баланс? Практическое руководство. М.: Гросс медиа, 2007.
8. Пошерстник Н.В., Мейксин М.С. Годовой бухгалтерский отчет. М.; СПб.: ИД Герда, 2004.
9. Александер Д., Бриттон А., Йориссен Э. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Вершина, 2005.
10. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности // Финансы и статистика. М., 2001.
11. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции. М.: Инфра-М, 2006.
12. Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов. М.; СПб.; Киев, 2007.
13. Попова А. Управление инвестиционной деятельностью на предприятиях сферы услуг. Автореферат дисс. канд. экон. наук. М., 2006.
14. Андросова А.И. Инвестиции в инновационном развитии региональной экономики. Автореферат дисс. канд. экон. наук. М., 2007.
15. Камышанов П.И., Камышанов А.П. Бухгалтерская финансовая отчетность: составление и анализ. 5-е издание. М.: Омега-Л, 2006.

Первая группа моделей связана с темпом роста объемов производства (сфера основной производственной деятельности) и ориентирована на использование эффекта масштаба производства.

Таблица

**Модели экономического роста предприятия**

Стратегическая направленность	I группа моделей		II группа моделей
	Повышение конкурентоспособности предприятия		Повышение экономической безопасности предприятия
Факторы роста	Экстенсивные	Интенсивные	Экстенсивные + Интенсивные
Основные эффекты	Масштаб производства	Масштаб + рыночная эффективность	Синергетический эффект + снижение производственного риска
Целевая независимость и критерии	Рыночный эффект, длительность цикла «производство + реализация».	Совокупные издержки, уникальность продукции, престиж на рынке.	Уровень диверсификации основного производства, диверсификация видов производственно-коммерческой деятельности.

Д. А. Максимов,  
аспирант Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова  
М. А. Халиков,  
доктор экономических наук

**Моделирование инвестиционной деятельности предприятия, ориентированной на рост производства и снижение производственного риска**

**Модели экономического роста предприятия**

Важнейшим свойством предприятия, функционирующего в рыночной среде, является его стремление к увеличению целевых показателей своей деятельности. В рамках этой концепции важную роль играет широко известная модель роста масштаба производства. Ее реализация в практической деятельности предприятия ведет к снижению условно-постоянных затрат, росту финансовой устойчивости, повышению рыночной конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Возможная конкретизация понятия «модель роста» связана с описанием динамического соответствия между предприятием и внешней по отношению к нему рыночной средой, в границах которой происходит обмен материальными, финансовыми и информационными потоками. Конкретная модель экономического роста описывает возможные направления и динамику изменения основных сфер рыночной деятельности (производственной, инвестиционной и финансовой) относительно выбранной миссии и сформулированных целей. Ясно, что такой подход предполагает трансформацию или даже смену модели роста в случае нарушения состояния равновесия в паре «предприятие – внешняя среда».

Представим возможную классификацию моделей экономического роста.

Стратегическая направленность моделей заключается в укреплении конкурентных позиций предприятия на освоенных товарных рынках. Варьируемыми показателями являются номенклатурный и объемный состав производственной программы.

Вторая группа моделей ориентирована на рост бизнеса за счет расширения видов деятельности, напрямую не связанных с миссией предприятия. Стратегическая направленность моделей этой группы связана с ростом экономической безопасности и мобильности предприятия на основе синергетического эффекта и снижения производственного риска. В моделях этой группы варьируемым показателем является уровень диверсификации производства.

**Показатели и критерии в моделях экономического роста предприятия**

Рассматривается предприятие, производственная система (ПС) которого включает n отдельных производственных комплексов (ПК). Технологическая взаимосвязь комплексов заключается в том, что общая производственная мощность предприятия определяется мощностью самого «слабого звена», т.е. соответствует минимальной мощности входящих в предприятие комплексов. Категория «мощность» соответствует выходу ПС и, таким образом, увязана с результатами основной производственной деятельности предприятия [5]. В экстенсивных моделях, фактором роста является масштаб производства, увязанный с производственно-технологическим потенциалом как всего предприятия, так и входящих в него отдельных ПК.

Производственная устойчивость предприятия оценивается накопленным потенциалом устойчивого развития [5] и в первой группе моделей может быть описана величиной производственного риска.

Далее будем опираться на результаты работы [5], где показано, что взаимосвязанный с увеличением производственно-технологического потенциала (ПТП) предприятия рост масштаба производства приводит к снижению уровня производственного риска как для всего предприятия, так и для отдельных ПК, входящих в его структуру.

Рассмотрим временной аспект реализации рыночной стратегии устойчивого роста предприятия. Пусть в начальный момент времени  $i$ -й ПК ( $i = \overline{1, n}$ ) обладает  $W_i^{(0)}$ -ым уровнем ПТП, который обеспечивает  $R_i^{(0)}$ -й уровень производственного риска для  $i$ -го ПК. Повышение ПТП  $i$ -го ПК до уровня  $W_i^{(0)} + \Delta\omega_i^{(0)}$  обеспечивает снижение производственного риска до величины  $R_i^{(0)} - \Delta R_i^{(0)}$ .

При построении планов увеличения ПТП отдельных ПК необходимо выбрать уровни дооснащения и сроки проведения соответствующих мероприятий. В качестве критериев возможно рассматривать следующие:

а) величину производственного риска ПС, обеспечиваемую в процессе реализации соответствующего плана, которая, таким образом, характеризует достигнутый уровень производственного риска для всех входящих в производственную систему ПК;

б) масштаб производства и накопленный ПТП, характеризующие темп падения показателя производственного риска за период реализации плана.

На рис. 1 показана взаимосвязь показателей для конкретных траекторий, характеризующих различные инвестиционные стратегии предприятия.

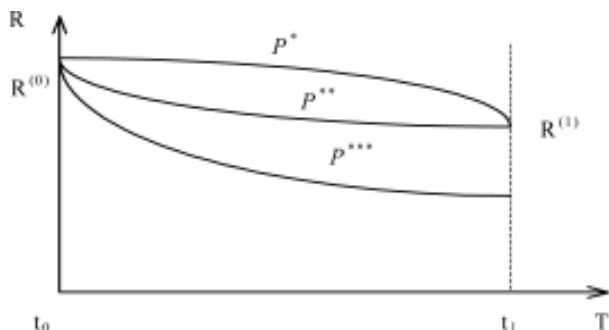


Рис. 1. Траектории, характеризующие планы повышения производственно-технологического потенциала предприятия

На рисунке приведены начальные и конечные значения показателя производственного риска для трех планов наращивания ПТП некоторого ПК. План  $P^{**}$  предпочтительнее плана  $P^*$ , так как, обеспечивая равный с  $P^*$  конечный риск, позволяет увеличить объем производства для всей ПС (площадь под кривой  $P^*$  больше площади под кривой  $P^{**}$ ). План  $P^{***}$ , в свою очередь, предпочтительнее плана  $P^{**}$ , так как имеет лучшие характеристики по обоим показателям.

Итак, критериями в планах повышения ПТП производственной системы предприятия являются:

- уровень производственного риска  $R(t) \rightarrow \min$ ;
- объем производства  $\Delta V(t) = V(T) - V(T_0) \rightarrow \max$ .

### Постановка задачи оптимизации планов наращивания ПТП предприятия

Выше рассмотрены возможные критерии планов наращивания ПТП отдельных ПК. В систему ограничений следует включить объемы ресурсного обеспечения  $M$ , выделяемые на развитие ПС и дифференцированные по отдельным периодам (годам).

Содержательную постановку задачи оптимизации можно сформулировать следующим образом: необходимо сформировать план наращивания ПТП отдельных производственных комплексов, обеспечивающий при выделенных объемах ресурсного обеспечения достижение минимально возможных показателей производственного риска в конце периода планирования и максимально быстрое наращивание объемов производства в течение этого периода, т.е.  $R(t_k) \rightarrow \min$ ;  $V(t_k) \rightarrow \max$  при  $m \leq M$ , где  $t_k$  — последний интервал планирования.

Рассмотрим формальную постановку задачи. Пусть:

$i$  ( $i = \overline{1, n}$ ) — номер ПК;

$\lambda_i(t)$  — прогнозируемая величина времени функционирования  $i$ -го ПК в интервале  $t$ ;

$\omega_i^{(0)}$  — начальный объем производства  $i$ -го ПК.

«Прирост» показателя уровня производственного риска  $R_i$  обусловленный приростом  $\Delta\omega_i$  производственно-технологического потенциала  $i$ -го ПК, задается соотношением:

$$R_i^{(1)}(\Delta\omega_i) = f_R(\omega_i^{(0)} + \Delta\omega_i, \lambda_i(t)), \quad (1)$$

В результате изменения показателя  $R_i$  за период  $t$  на  $i$ -м ПК обеспечивается увеличение объема производства:

$$V(\Delta\omega) = f_V(R_i^{(1)}(\Delta\omega)), \quad (2)$$

Для наращивания показателей  $R_i$  и  $V_i$   $i$ -го ПК требуется соответствующий расход ресурсного обеспечения. Обозначим его  $m_i^{(t)}(\Delta\omega_i)$ . Расход включает затраты на закупку, установку и эксплуатацию основного и вспомогательного технологического оборудования.

В качестве интегральной характеристики производственного риска примем уровень надежности ПС:

$$R^{(t)}(\Delta\bar{\omega}^{(t)}) = \sum_{i=1}^n \gamma_i^{(t)} \cdot R_i^{(t)}(\Delta\omega_i), \quad (3)$$

где  $\gamma_i^{(t)} = \frac{\lambda_i(t)}{\max_{j=1, n} \lambda_j(t)}$  – доля времени функционирования  $i$ -го ПК

в общем времени функционирования элементов ПС в периоде  $t$ .

Аналогично, объем производства для всей ПС может быть рассчитан по формуле:

$$V^{(t)}(\Delta\bar{\omega}^{(t)}) = \min_i \{V_i^{(t)}(\Delta\omega_i)\}. \quad (4)$$

Затраты на наращивание ПТП производственной системы в периоде  $t$  суммируются по отдельным ПК:

$$m^{(t)} = \sum_{i=1}^n m_i^{(t)}(\Delta\omega_i). \quad (5)$$

План развития ПС заключается в определении вектора  $\Delta\bar{\omega}^{(t)}$ . Вектор  $\Delta\bar{\omega}^{(t)}$  назовем допустимым, если  $m^{(t)} \leq M_t$ , где  $M_t$  – объем ресурсного обеспечения, выделяемый на развитие ПС в периоде  $t$ .

Рассмотрим функцию управления:

$$F_T = F_{\omega^{(0)}}(\omega^{(1)}, \dots, \omega^{(T)}), \quad (6)$$

где:  $T$  – количество интервалов планирования;

$\omega^{(0)}$  – начальный уровень надежности ПС;

$\omega^{(t)}$  – допустимый план в  $t$ -м интервале планирования ( $t = 1, T$ ).

Сформулируем задачу оптимизации управления. Необходимо построить функцию управления устойчивым развитием ПС  $F_T$  на отрезке  $[1, T]$ , обеспечивающую минимум производственного риска ПС и максимум результатов ее производственной деятельности:

$\min_F \sum_{t=1}^T R^{(t)}(\Delta\bar{\omega}^{(t)})$  и  $\max_F V^{(t)}(\Delta\bar{\omega}^{(t)})$ , где  $min$  и  $max$  берутся по всем возможным управлениям с допустимыми по ресурсному обеспечению планами.

Итак:

$$R_0 = \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^n \gamma_i^{(t)} \cdot R_i^{(t)}(\Delta\omega_i) \rightarrow \min, \quad (7)$$

$$V_0 = \sum_{t=1}^T V^{(t)}(\Delta\bar{\omega}^{(t)}) \rightarrow \max, \quad (8)$$

$$\sum_{i=1}^n m_i^{(t)}(\Delta\omega_i) \leq M. \quad (9)$$

Задача (7)–(9) – двухкритериальная оптимизационная задача. Как это следует из содержательной постановки задачи, критерии являются равноценными. Однако, приведенная на рис. 1 иллюстрация показывает, что лучшим управлением, обеспечивающим заданный уровень критерия производственного риска, является то, у которого траектория выше, что характеризует уже масштаб производства. В силу соотношений (1) и (2) целевая функция нелинейна. Задача линейна лишь по ограничению по затратам.

### Переборный аналог модели (7)–(9)

Для перевода формальной модели (7)–(9) на уровень канонического представления задачи дискретной оптимизации необходимо ввести в модель фактор времени явно. Сделаем это в форме символа Кронекера:

$$v_i^\tau = \begin{cases} 0, & \text{при } i \neq \tau \\ 1, & \text{при } i = \tau \end{cases}. \quad (10)$$

Будем считать первой компонентой функции управления, относящейся к периоду планирования  $\tau$ , вектор  $I(V_i^\tau)$ , показывающий перечень ПК, по которым при данном управлении планируется наращивание ПТП.

Если  $v_i^\tau = 0$ , то значение показателя  $R_i^{(\tau)}$  в соотношении (3) равно значению  $R_i^{(\tau-1)}$ , характеризующему производственный риск в периоде  $\tau - 1$ . Иначе,  $R_i^{(\tau)} = f_R(\omega_i^{(\tau)} + \Delta\omega_i, \lambda_i^{(\tau)})$  (задается соотношением (1)). Аналогично, если  $v_i^\tau = 0$ , то значение  $V_i^{(\tau)}$  в соотношении (4) равно значению  $V_i^{(\tau-1)}$ , характеризующему объем производства в периоде  $\tau - 1$ , а иначе,  $V_i^{(\tau)} = f_V(R_i^{(\tau)})$  (задается соотношением (2)).

Дальнейшая дискретизация задачи связана с моделированием динамики, задаваемой соотношениями (1) и (2).

Будем считать, что

$$V_i^\tau = \frac{1}{R_i^{(\tau)}} \cdot \lambda_i(\tau) \cdot \rho_i, \quad (11)$$

где:  $\lambda_i^{(\tau)}$  – ожидаемое время загрузки  $i$ -го ПК в периоде  $t$ ;

$$R_i^{(\tau)} = R_{\omega_i}(\Delta\omega_i, \lambda_i(\tau)), \quad (12)$$

где:  $R\omega_i$  — прямоугольная матрица величин снижения производственного риска с достигнутого уровня  $\omega_i$  ;  
 $(\Delta\omega_i, \lambda_i^{(\tau)})$  — элемент матрицы для показателей объема производства, соответствующего  $\Delta\omega_i$ , и времени загрузки  $i$ -го ПК, соответствующего  $\lambda_i^{(\tau)}$  ;  
 $\rho_i$  — коэффициент пересчета нормо-часов загрузки  $i$ -го ПК в производственную мощность комплекса.

С учетом соотношений (10) – (12) задачу оптимального управления экономическим ростом ПС предприятия запишем в следующем виде:

$$R_0 = \sum_{i=1}^T \sum_{t=1}^n \gamma_i^{(t)} \cdot R_{\omega_i}(\Delta\omega_i; \lambda_i(t)) \cdot I(V_i^t) \rightarrow \min \quad (13)$$

$$V_0 = \sum_{i=1}^T \sum_{t=1}^n \frac{\lambda_i(t) \cdot I(V_i^t)}{R_{\omega_i}(\Delta\omega_i; \lambda_i(t))} \rightarrow \max, \quad (14)$$

$$\sum_{i=1}^T m_i^{(0)}(\Delta\omega_i^{(0)}) \cdot I(V_i^{(0)}) \leq M. \quad (15)$$

В функционалах (13) и (14) поменяем местами суммирование:

$$R_0 = \sum_{i=1}^T \sum_{t=1}^n \gamma_i^{(t)} \cdot R_{\omega_i}(\Delta\omega_i; \lambda_i(t)) \cdot I(V_i^t), \quad V_0 = \sum_{i=1}^T \sum_{t=1}^n \frac{\lambda_i(t) \cdot I(V_i^t)}{R_{\omega_i}(\Delta\omega_i; \lambda_i(t))}.$$

Эти формальные действия позволяют трансформировать полученную задачу дискретного программирования в задачу с булевыми переменными переборного типа.

Действительно, рассмотрим план наращивания ПТП  $i$ -го ПК во времени:

$$W_{i,j} = (W_{i,j}^{(1)}, W_{i,j}^{(2)}, \dots, W_{i,j}^{(T)}), \quad (16)$$

где  $j$  — номер плана переоснащения  $i$ -го ПК.

Каждому плану  $W_{i,j}^{(t)}$  соответствует конкретное значение производственного риска  $R_{i,j}^{(t)}$  на промежутке  $[1, T]$ . Функцию управления  $F$  зададим в виде булевой функции, поставив в соответствие каждому альтернативному варианту управления  $W_{i,j}$  булеву переменную  $P_{i,j} = \{0; 1\}$ . При  $P_{i,j} = 1$  из множества всех возможных вариантов управления (16) выбирается именно это управление.

Условие выбора только одного варианта управления  $W_{i,j}$ :

$$\sum_j P_{i,j} = 1. \quad (17)$$

Оптимизационную задачу (13)–(15) можно сформулировать следующим образом. Найти значения булевых переменных  $P_{i,j}$ , обеспечивающих экстремумы функционалам  $R_0$  и  $V_0$ :

$$\sum_{i=1}^{I_1} t_i + S_q \cdot Z_q - \sum_{j \in J_1} b_j \cdot u_j \rightarrow \min; \quad (18)$$

$$\sum_{j \in J_1} a_{i,j}^r \cdot u_j - t_i - c_i^r \cdot Z_q \geq a_{i,j}^s, \quad j \in J_2, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad r = 1, \dots, R_i; \quad (19)$$

$$u_j \geq 0, \quad t_i \geq 0, \quad t_q \geq 0, \quad j \in J_1, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad q = 0, 1, 2, 3. \quad (20)$$

при дополнительном условии (17).

Полученная задача (18)–(20), (17) — задача дискретного программирования в булевых переменных. Ее можно классифицировать как многомерную задачу о ранце с критериями (18), (19).

**Решение задачи (18)–(20), (17) методом определения эффективных по Парето планов**

Введем понятие оптимального по Парето решения. Обозначим множество допустимых управлений  $F^s$ . В соответствии с [4] эффективным по Парето называется такое управление  $F^* \in F^s$ , что для любого  $F \in F^s$  неравенства  $V(F) \geq V_0(F^*)$ ,  $R_0(F) \leq R_0(F^*)$  могут одновременно выполняться только в том случае, если и  $R_0(F) = R_0(F^*)$ . Множество всех управлений  $F^*$  называют множеством Парето, а управление  $F^*$  — наилучшим вектором результатов или вектором Парето.

В теории принятия решений действует принцип: в качестве возможных решений следует выбирать только те решения, которые принадлежат множеству Парето. При этом не выделяется единственное решение экстремальной задачи, но множество альтернативных решений сужается до множества, содержащего только наилучшие эффективные решения. Окончательный выбор при этом остается за лицом, принимающим решения (ЛПР). Определение множества Парето существенно облегчает процедуру выбора.

Рассмотрим методы определения решений задач, оптимальных по Парето.

Первый метод позволяет найти аппроксимацию множества Парето, что удовлетворяет практические потребности ЛПР. Для этого вводится вектор  $\bar{\alpha} = (\alpha_1, \dots, \alpha_k)$ , удовлетворяющий условиям  $\sum_{i=1}^k \alpha_i = 1$ , где все  $\alpha_i > 0$ . Утверждается, что решение задачи поиска экстремума

функционала линейной свертки критериев  $(\bar{\alpha}, \bar{f}) = \sum_{i=1}^k \alpha_i \cdot f_i \rightarrow \max$ , где  $f = (f_1, \dots, f_k)$  — вектор критериев, определяет совокупность чисел, являющихся координатами некоторых точек множества Парето.

С учетом данного принципа оптимальные по Парето решения рассматриваемой задачи можно определить при решении следующей экстремальной задачи:

$$\max_{F \in F^*} \left\{ \alpha_1 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^T \frac{\lambda_i(t)}{R_{i,j}^{(t)}} - \alpha_2 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^T R_{i,j}^{(t)} \cdot \gamma_i^{(t)} \right\} \quad (21)$$

В (21) второе слагаемое берется со знаком «-», т.к. функционал (18) минимизируется.

Функционал (21) рассматривается с ограничениями (20) и (17) для различных  $\bar{\alpha} = (\alpha_1, \alpha_2)$  при условии:  $\alpha_1 + \alpha_2 = 1; \alpha_1 > 0, \alpha_2 > 0$ .

Второй метод определения решений, оптимальных по Парето, приведен в [2], где утверждается, что для двухкритериальной линейной задачи решения, оптимальные по Парето, являются единственными (с точностью до равенства на них  $R_0$  и  $V_0$ ) решениями однокритериальных задач (18), (20), (17) или (19), (20), (17), если в последние добавить ограничения

$$V(F) \geq V^*, \text{ где } V^* = \max_{F \in F^*} V(F) \quad (22)$$

$$\text{или } R(F) \leq R^*, \text{ где } R^* = \min_{F \in F^*} R(F). \quad (23)$$

Решения, оптимальные по Парето, определяются в этом случае по следующему алгоритму:

а) находится оптимальное решение задачи (18), (20), (17) и определяются  $R_1^* = R(F_1^*)$  и  $V_1^* = V(F_1^*)$ , где  $F_1^*$  — соответствующее оптимальное управление;

б) находится оптимальное решение задачи (19), (20), (17) и определяется  $V_2^* = V(F_2^*)$ , где  $F_2^*$  — соответствующее оптимальное управление;

в) формируется интервал  $[V_1^*; V_2^*]$ ;

г) решается семейство задач (18), (20), (17) с дополнительными ограничениями  $V(F) > \beta$  для различных  $\beta$  из интервала  $[V_1^*; V_2^*]$ . Из полученных решений выбираются неуплучшаемые вектора, которые и составляют управления, оптимальные по Парето.

#### Использование переборных алгоритмов ограниченной глубины для поиска неуплучшаемого управления

Рассмотрим алгоритм поиска неуплучшаемого управления в задаче с критерием на минимум суммарного производственного риска

элементов ПС. На следующем этапе схема данного алгоритма может быть использована в процедуре второго метода определения управлений, оптимальных по Парето.

Итак, рассмотрим задачу (18), (20), (17):

$$R_0 = \min_{\{w_{i,j}\}} \sum_j \left( \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T R_{i,j}^{(t)} \cdot \gamma_i^{(t)} \right) \cdot R_{i,j};$$

$$\sum_j \sum_{i=1}^n m_{i,j}^{(t)} \cdot P_{i,j} \leq M;$$

$$\sum_j P_{i,j} = 1,$$

где  $\{w_{i,j}\}$  — множество допустимых планов наращивания ПТП  $i$ -го ПК.

Приведем алгоритм поиска квазиоптимального решения рассматриваемой задачи, использующий ее «рюкзачную» специфику. Данный алгоритм основан на динамической процедуре «сворачивания» наилучшего плана, не являющегося допустимым, до «уровня» допустимого.

Пусть  $\bar{W}^{(t-1)}$  — план наращивания ПТП комплексов ПС, использованный в интервале планирования  $(t-1)$ .

Определение 1. Глубиной плана  $\bar{W}^{(t-1)}$  по  $i$ -й компоненте плана назовем величину  $N_i^{(t-1)}$  — количество различных планов наращивания ПТП  $i$ -го ПК с достигнутого уровня  $\omega_i^{(t-1)}$ .

Определение 2. Весом плана  $\bar{W}^{(t)}$  по  $i$ -й компоненте назовем величину  $R_{i,j}^{(t)} \cdot \gamma_i^{(t)}$ .

Определение 3. Весом плана  $\bar{W}^{(t)}$  назовем наибольший вес по всем  $n$  компонентам.

$$\text{Пусть } m_i = \max_{i=1, \dots, n} R_{i,j}^{(t)} \cdot \gamma_i^{(t)}.$$

Приведем алгоритм поиска квазиоптимального решения задачи (18), (20), (17).

1. Рассмотрим план повышения надежности функционирования элементов ПС, при котором по каждому ПК достигается наименьший возможный уровень показателя производственного риска. В этом случае уровень надежности  $i$ -го ПК  $\omega_{N_i}^{(t-1)}$ . (Будем считать, что планы пронумерованы в последовательности увеличения объемов производства). Ясно, что функционал (18) принимает наименьшее возможное значение (что соответствует наименьшему возможному значению веса).

Проверим выполнение условия (20). Если условие выполняется, то получено оптимальное решение рассматриваемой задачи для



интервала  $t$ . Это решение совпадает с вектором  $\bar{W}_1^{(t)}$ . Иначе переходим к пункту 2.

2. В плане  $\bar{W}_1^{(t)}$  отметим те комплексы, вес которых соответствует весу плана  $\bar{W}_1^{(t)}$ , а среди этих комплексов, в свою очередь, выделим те, глубина которых максимальна. Для этих комплексов рассмотрим последовательно планы, в которых глубина сокращается на 1 единицу, затем на 2 единицы и т.д. до тех пор, пока вновь полученный план не станет допустимым (удовлетворяющим условию (20)). В этом случае полученный план будет квазиоптимальным решением задачи (18), (20), (17).

Если все рассматриваемые планы остаются в области недопустимых, то в плане  $\bar{W}_1^{(t)}$  обязательно найдется такая компонента с некоторым номером  $j_0$ , которая не была включена в первоначальный список.

Обозначим промежуточный план  $\bar{W}_2^{(t)}$ .

Повторим итеративную процедуру п. 4, поменяв в условии план  $\bar{W}_1^{(t)}$  на план  $\bar{W}_2^{(t)}$ .

В силу конечности множества допустимых планов приведенный алгоритм поиска квазиоптимального плана является сходящимся.

#### Литература

1. Беллман Р. Динамическое программирование. М.: Мир, 1960.
2. Михалевич В.С., Сергиенко Н.В. Вычислительные методы исследования и проектирования сложных систем. М.: Наука, 1982.
3. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа. М.: Наука, 1981.
4. Моисеев Н.Н. Элементы теории оптимальных систем. М., 1975.
5. Халиков М.А. Моделирование производственной и инвестиционной стратегии машиностроительного предприятия. М.: Изд-во «Благовест-М», 2003.

В. В. Суркин,  
аспирант

### Трансформация финансового поведения домохозяйств в условиях рыночной экономики

Финансовое поведение – во многом качественная характеристика действий экономических субъектов. Оно (финансовое поведение) проявляется:

- в ценностной ориентации,
- в стандартах финансового потребления,
- в стратегиях оптимизации финансового выбора,
- в восприимчивости/невосприимчивости финансовых инноваций,
- в применяемом наборе финансовых инструментов,
- в степени рациональности/иррациональности при принятии финансовых решений,
- в уровне экономической активности на финансовом рынке,
- в характере восприятия и взаимодействия с финансовыми институтами,
- в отношении к финансовой информации, государственным и финансовым институтам, рискам и гарантиям финансовой безопасности.

Перечисленные характеристики менее всего поддаются количественной оценке. Между тем, именно количественная оценка – наиболее объективный критерий для дифференциации моделей и типологий финансового поведения экономических субъектов в целом и домохозяйств в частности. Эти оценки важны во времени для периодизации основных типологий финансового поведения в прошлых пе-

риодах, в территориальном аспекте для сравнительного анализа регионов, в ретроспективе для определения будущих тенденций.

Значимость количественных оценок финансового поведения домохозяйств обуславливает необходимость определиться с методическим инструментарием.

Финансовое поведение является производной величиной от материального обеспечения, с одной стороны, от состояния экономической среды и адекватности в ней домохозяйства, с другой стороны. В силу этого в качестве индикаторов финансового поведения домохозяйств могут выступать показатели их финансов (финансового состояния) и характеристики потребительских ожиданий.

В качестве индикаторов финансов домохозяйств может быть использована следующая совокупность показателей:

- денежные доходы домохозяйств и их динамика в международных сравнениях и сопоставлении с индексом потребительских цен;
- состав и структура денежных доходов, удельный вес в них доходов от собственности и тенденции его изменения;
- среднедушевой денежный доход в месяц в динамике и в сравнении с прожиточным минимумом;
- коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) и коэффициент Джини (индекс концентрации доходов);
- структура и динамика расходов домохозяйств, удельный вес в них расходов на приобретение недвижимости и финансовых активов.

Перечисленные показатели, аккумулированные Росстатом по результатам сплошного статистического наблюдения приведены в таблице 1.

Приведенные данные позволяют сделать следующие выводы:

- динамика денежных доходов российских домохозяйств в новом тысячелетии (в среднем более 111% ежегодно) опережает темпы их изменения в развитых странах мира (в развитых странах Европы, Азии и Америки она составляет 101–102% в год);
- среднедушевые доходы в месяц растут одновременно с ростом прожиточного минимума, опережая его динамику (в настоящее время наблюдается трехкратный разрыв);
- наиболее весомая составляющая денежных доходов — оплата труда (65%), однако наиболее динамичны в относительном исчислении — доходы от собственности: представляя собой самую малую составляющую денежных доходов в 1990 г., уже в 1995 г. они были соизмеримы с другими доходными составля-

Таблица 1

Индикаторы финансов домохозяйств в постсоветский период<sup>1</sup>

Показатели	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Денежные доходы, всего, млрд. руб. (1995 г. - тран. руб.)	383,2	910,9	3983,9	5325,8	6831	8900,5	10976,3	13819	17267,3
В том числе:									
доходы от предпринимательской деятельности	14,3	149,7	612,2	672,2	810,7	1066,9	1285,5	1580,3	1913,6
оплата труда	292,7	571,8	2501,9	3439,5	4493,9	5691,9	7137,9	8789,1	11215,9
социальные выплаты	56,4	119,5	551,1	808,3	1040,5	1253,4	1407,4	1755,6	2080,3
доходы от собственности	9,5	59	270,9	304,6	353,8	694,5	904,2	1424,5	1720,7
другие доходы	10,3	10,9	47,8	101,2	132,1	193,8	241,3	269,5	336,8
Денежные доходы в % к предыдущему периоду	-	-	137,0 <sup>2</sup>	133,7	128,3	130,3	123,3	125,9	125,0
Удельный вес доходов от собственности, %	2,5	6,5	6,8	5,7	5,2	7,8	8,3	10,3	10,0
Индекс потребительских цен, %	-	231,3	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9	109,0
Среднедушевые денежные доходы в месяц, руб. (1995 г. - тыс. руб.)	0,217	515,9	2281,1	3062,0	3947,2	5170,4	6410,3	8111,9	10182,6
Среднедушевые денежные доходы в месяц, в % к предыдущему году	-	-	137,1 <sup>3</sup>	134,2	128,9	131,0	124,0	126,5	125,5
Прожиточный минимум в среднем на душу населения, руб. в месяц (1995 г. - тыс. руб.)	-	264,1	1210	1500	1808	2112	2376	3018	3422
Соотношение среднедушевых доходов населения с величиной прожиточного минимума, %	-	195,3	188,5	204,1	218,3	244,8	269,8	268,8	297,6
Коэффициент фондов, в размах	-	13,5	13,9	13,9	14,0	14,5	15,2	14,9	15,3
Коэффициент Джини	-	0,387	0,395	0,397	0,397	0,403	0,409	0,406	0,410

<sup>1</sup> Источник: Российский статистический ежегодник. 2007. М.: Росстат. 2007. С. 32–34, 179–198.

<sup>2</sup> 2000 г. в % к 1999 г.

<sup>3</sup> 2000 г. в % к 1999 г.

Таблица 2

Коэффициент Джини (международные сравнения)<sup>1</sup>

Страны	Значения коэффициента
Швеция, Франция, Германия, Норвегия, Дания, Финляндия, Венгрия, Чехия	0,2–0,299
Великобритания, Канада, Австрия, Болгария, Израиль, Польша, Эстония, Латвия, Литва, Белоруссия, Казахстан, Индия, Южная Корея	0,3–0,399
Россия, США, Китай, Аргентина, Турция, Армения, Малайзия, Уругвай, Филиппины	0,4–0,499
Бразилия, Мексика, Колумбия, Гондурас, Зимбабве	0,5–0,599

ющими (кроме оплаты труда); в настоящее время на их долю приходится около 10% денежных доходов населения (их удельный вес сопоставим с доходами от предпринимательской деятельности и социальными трансфертами);

- соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами (коэффициент фондов) в России близко к среднемировому, однако по этому показателю страна уступает большинству стран Западной Европы (рис. 1), и в динамике разрыв увеличивается (13,5% в 1995 г. и 15,3% в 2006 г.);

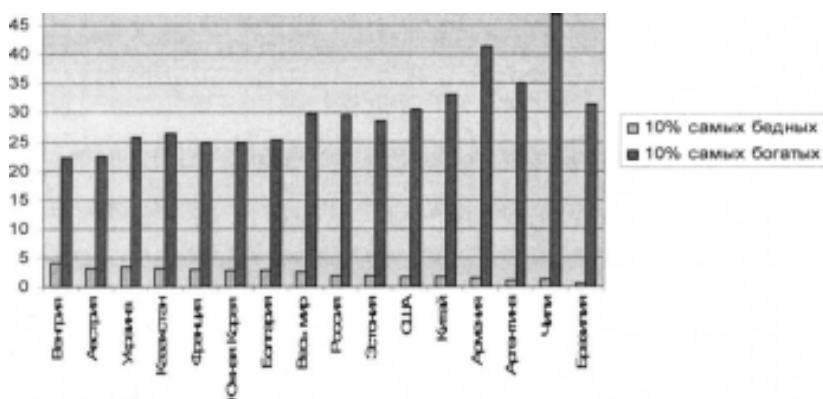


Рис. 1. Разница между богатыми и бедными<sup>1</sup>, разы

- концентрация доходов или группировка населения по уровню доходов по пяти 20-процентным группам (коэффициент Джини) при международных сравнениях России также выглядит не самым привлекательным образом (табл. 2); к тому же значение показателя в динамике увеличивается (0,387 в 1995 г. и 0,410 в 2006 г.);
- за период 1990–2006 гг. расходы домохозяйств увеличились в 45 раз; наиболее весомая составляющая расходов – покупка товаров и услуг, однако в динамике удельный вес этих расходов сокращается (с 75% в 1990 г. до 69% в 2006 г. – табл. 3);
- вторая по значимости составляющая расходов – приобретение финансовых активов; в разные годы анализируемого периода на их долю приходилось до 24%) всех денежных расхо-

дов; в совокупности на приобретение финансовых активов и недвижимости домохозяйства расходуют в новом тысячелетии 1/5–1/4 своего бюджета, тогда как на начальном этапе перестройки на их долю приходилось менее 13%.

В 2007г. – начале 2008 г. по текущей информации Росстата также прослеживается рост финансовых активов (рис. 2). Это говорит об их приоритетности в финансовом поведении домохозяйств в последние годы.

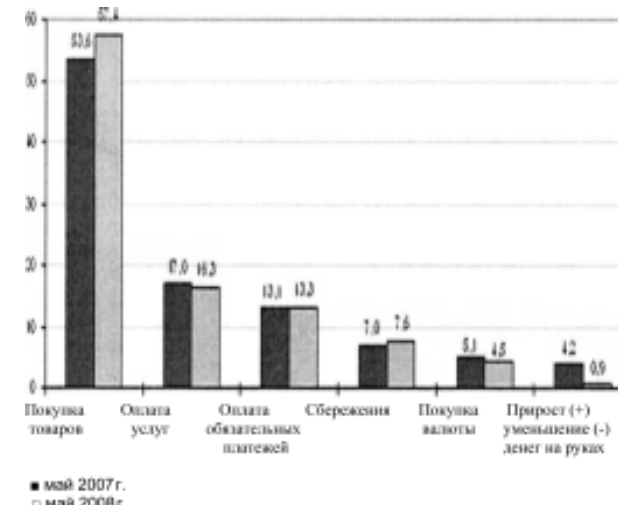


Рис. 2. Место и роль финансовых активов в расходах домохозяйств в 2007–2008 гг.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Ким А. В богатстве и в бедности // Финанс. 2007. № 29–30. С. 12–13.

<sup>1</sup> Ким А. В богатстве и в бедности // Финанс. 2007. № 29–30. С. 12–13.

<sup>2</sup> www.gsk.ru

Таблица 3

Расходы, финансовые активы и имущество населения, млрд. руб. (1995 г. – трлн. руб.)<sup>1</sup>

Показатели	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Денежные расходы и сбережения, всего	383,2	910,9	3983,8	5325,8	6831,0	8900,5	10976,3	13819,0	17267,3
Денежные расходы в % к предыдущему периоду	-	-	103,5 <sup>2</sup>	132,0	125,9	122,9	124,8	125,3	123,8
в том числе:									
➤ покупка товаров и услуг	288,3	641,7	3009,2	3972,8	5001,8	6147,2	7670,7	9613,8	11905,9
удельный вес, %	75,2	70,4	75,5	74,6	73,2	69,1	69,9	69,6	69,0
➤ обязательные платежи и разнообразные взносы	45,4	50,9	309,9	473,0	586,9	737,5	1000,9	1151,1	1524,9
удельный вес, %	11,8	5,6	7,8	8,9	8,6	8,3	9,1	8,3	8,8
➤ приобретение недвижимости	1,3	1,0	47,7	75,4	119,8	180,1	255,2	352,2	572,3
удельный вес, %	0,3	0,1	1,2	1,4	1,8	2,0	2,3	2,5	3,3
➤ прирост финансовых активов	48,2	217,3	616,9	804,6	1122,5	1835,7	2049,5	2701,9	3264,2
удельный вес, %	12,6	23,9	15,5	15,1	16,4	20,6	18,7	19,6	18,9

<sup>1</sup> Источник: Российский статистический ежегодник. 2007 М.: Росстат. 2007. С. 204.

<sup>2</sup> В % к 1999 г.

Изменения в структуре использования денежных доходов населения в % к денежному доходу

1) *Сбережения включают прирост (уменьшение) вкладов, приобретение ценных бумаг, изменение средств на счетах индивидуальных предпринимателей, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости.*

Таким образом, анализ индикаторов финансов и финансового состояния домохозяйств в постсоветский период свидетельствует об абсолютном и относительном росте их доходов, трансформации их структуры в направлении доходов от собственности (которые предполагают произведенные ранее доходные вложения), существенных изменений в структуре расходов в направлении опережающего роста и увеличения удельного веса расходов на приобретение финансовых активов и недвижимости. Это позволяет сделать вывод о качественных изменениях в финансовом поведении домохозяйств в новом тысячелетии и растущей их активности на финансовом рынке.

Рассмотрим далее потребительские ожидания домохозяйств. В качестве основных индикаторов в этом случае могут выступать:

- оценка домохозяйствами общей экономической ситуации и ожидаемых изменений, оценка благоприятности условий для крупных покупок и приобретения финансовых активов;
- оценка личного материального положения и перспективы его изменения;
- целеполагание домохозяйств в сбережениях и накоплениях, оценка домохозяйствами конъюнктуры рынка и приоритетных видов сбережений/инвестиций;
- индекс уверенности потребителей (домохозяйств) и его изменение.

Проанализировать эти индикаторы представляется возможным благодаря выборочным обследованиям домохозяйств, которые ежеквартально проводятся Росстатом, начиная с 1998 г. Обследуемая выборка включает 5,0 тыс. человек в возрасте 16 лет и старше, проживающих в частных домохозяйствах во всех субъектах Российской Федерации (кроме Чеченской Республики).

Обследование проводится по методике Европейской Комиссии<sup>1</sup> в форме анкетирования и включает вопросы о субъективном мнении респондента об общей экономической ситуации и личном материальном положении, о ситуации на рынках товаров (услуг) и сбережений.

<sup>1</sup> Методика обследования – см.: [www.gsk.ru](http://www.gsk.ru).

По результатам анкетирования рассчитываются частные индексы и обобщающий индекс потребительской уверенности населения.

Частные индексы рассчитываются на основе сведения баланса оценок респондентов (в процентах) по соответствующему вопросу анкеты. Баланс оценок представляет собой разность между суммой долей (в процентах) определенно положительных и скорее положительных ответов и суммой долей (в процентах) определенно отрицательных и скорее отрицательных ответов. Нейтральные ответы не принимаются во внимание.

Обобщающий (композитный) индекс — индекс потребительской уверенности — рассчитывается как среднее арифметическое значение пяти частных индексов: произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения, произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации в России, благоприятности условий для крупных покупок.

Результаты оценки потребительских ожиданий домохозяйств с акцентом на сбережения и инвестиции позволили сделать следующие выводы:

- макроэкономические изменения оцениваются домохозяйствами вполне позитивно и, начиная с 2006 г., находятся в зоне положительных значений; это означает, что баланс положительных оценок превышает баланс отрицательных оценок;
- оценки домохозяйствами личного материального положения традиционно являются наиболее низкими и находятся в зоне отрицательных значений; однако в этих оценках наблюдается растущий тренд, а в середине 2007 г. и начале 2008 г. баланс этих оценок приблизился к нулю; это означает, что количество отрицательных оценок постепенно замещается положительными оценками;
- на фоне неустойчивых оценок домохозяйствами собственного материального положения наблюдается динамично растущий индекс благоприятности условий для крупных покупок и инвестиций: в 2007 г. он впервые превысил индекс текущего материального положения; это означает, что в финансовом поведении домохозяйств все более устойчиво прослеживается установка на крупные покупки, сбережения и накопления.
- индекс уверенности потребителей (домохозяйств) до 2007 г. находился в области отрицательных значений; в начале 2008 г. он впервые за весь период наблюдений (2000–2008 гг.) вышел в разряд положительных значений (+0,4% — рис. 3); наи-

более высокое значение индекса потребительской уверенности наблюдается у молодежи в возрасте 16–29 лет, наименьшее — среди лиц 50 лет и старше; наиболее умеренный уровень оценок сохраняется за лицами — 49 лет (рис. 4)

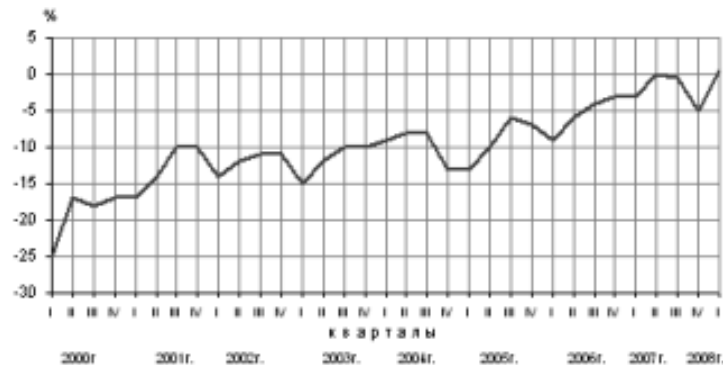


Рис. 3. Интегральный индекс потребительской уверенности<sup>1</sup>

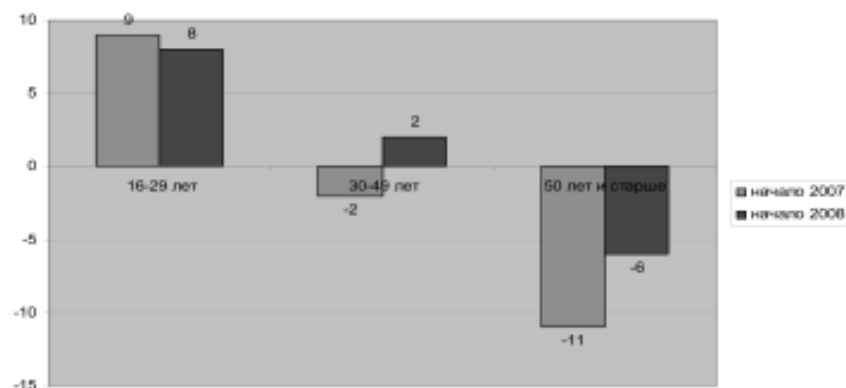


Рис. 4. Индекс потребительской уверенности по возрастным группам<sup>2</sup>

Таким образом, финансовое поведение большей части домохозяйств России формируется в начале 2008 г. на фоне положительных оценок макроэкономической ситуации, улучшающихся показателей их

<sup>1</sup> www.gsk.ru

<sup>2</sup> www.gsk.ru

адекватности в экономической среде, позитивной оценки финансовой перспективы, в том числе перспективы для сбережений и инвестиций.

Растущие финансовые возможности домохозяйств, с одной стороны, и позитив в потребительских ожиданиях, с другой стороны, непосредственным образом влияют на общую ситуацию на финансовом рынке России. Объем накоплений домохозяйств в разных видах по данным Росстата к середине 2008 г. превысил 8 трлн. руб., большая часть которых «работает» в различных отраслях национальной экономики, прежде всего, на финансовом рынке. Высокая прямо пропорциональная зависимость финансовых активов домохозяйств и оборотов финансовых организаций (коэффициент корреляции 0,961) говорит о том, что обороты национального финансового рынка растут вместе с приростом финансовых активов домохозяйств и в основном за счет этого прироста (табл. 4).

Таблица 4

**Корреляция финансовых активов домохозяйств и оборота финансовых организаций<sup>1</sup>**

Показатели	2003	2004	2005	2006
Прирост финансовых активов домохозяйств, млрд. руб.	1835,7	2049,5	2701,9	3264,2
Оборот финансовых организаций (нетто-доход), млрд. руб.	442,1	626,6	743	885,1
Коэффициент корреляции	0,961219914			

Финансы и финансовое поведение домохозяйств оказывают большое влияние на все сегменты финансового рынка. Так, банковский капитал, составляющий в настоящее время более 40% от ВВП, на 20–30% формируется за счет вкладов населения. На 50% за счет средств населения прямо или косвенно формируются премии (взносы) страхового рынка. Рынок негосударственного пенсионного страхования на 100% формируется за счет домохозяйств, учитывая персонифицированный характер услуг НПФ. В последние годы активизируется участие домохозяйств в фондовых операциях в форме коллективных инвестиций (1,6 млн. человек – пайщики ПИФов), уникальных клиентов фондовой биржи (25% от численности пайщиков ПИФов), владения акциями, приобретенными в результате народных IPO (акционеры Роснефти, Сбербанка, ВТБ).

Следует отметить, что масштаб участия домохозяйств в финансовых транзакциях был бы выше, если бы не низкий уровень финансовой грамотности населения и осведомленности о финансовых услугах: по данным ВЦИОМ более половины населения (54%) в ближайшие год-два не планируют обращаться за какими-либо финансовыми услугами<sup>1</sup>.

Таким образом, результаты эмпирического исследования позволяют сделать вывод, что для дальнейшего развития национального финансового рынка необходим комплекс мер для вовлечения в него домохозяйств, объективно готовых к активизации своего финансового поведения. Эти меры могут быть в области образовательных программ финансового профиля разного уровня, финансового консалтинга, методической поддержки домохозяйств в области финансов.

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. 2007. М.: Росстат. 2007. С. 37, 204.

<sup>1</sup> Колесникова Н. Человеческие деньги // Business Week. 2007. № 26/9. С. 4; ВЦИОМ, Национальное агентство финансовых исследований.

## Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Л. З. Алиакберова,  
аспирант Академии Управления «ТИСБИ», кафедра менеджмента,  
г. Казань

### Методологические основы совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона

В данной статье рассматриваются методологические аспекты совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций как ключевого фактора устойчивого развития региона. Автор обосновывает необходимость совершенствования механизма привлечения иностранных инвестиций в регион, а также кратко излагается методологический подход к оценке эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в регион с учетом глобальных экологических проблем.

В современных условиях повышается актуальность исследований в области разработки и совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику регионов РФ. Это обусловлено тем, что до последнего времени теории прямых иностранных инвестиций не дают исчерпывающего объяснения всем возникающим процессам при осуществлении прямого иностранного инвестирования. Более того, в полной мере не изучены последствия, вызываемые этими процессами, и недостаточно разработаны существующие механизмы привлечения иностранных инвестиций.

В общем смысле, механизм привлечения прямых иностранных инвестиций – это совокупность методов, обеспечивающих привлечение прямых иностранных инвестиций в страну или регион, а также набор критериев оценки эффективности его функционирования.

Оценка эффективности процесса привлечения прямых иностранных инвестиций предполагает проведение оценки соответствия потребности в иностранных инвестициях их объему, соответствия структуры поступивших инвестиций запланированной, а также оценки социально-экономического эффекта прямых иностранных инвестиций [1].

На наш взгляд, необходимость совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона обусловлена двумя аспектами:

1. Глобальные экологические проблемы. К числу глобальных экологических проблем относятся глобальное изменение климата, выбросы парниковых газов, использование возобновляемых природных ресурсов, истощение природных ресурсов и другие [2]. Для решения неотложных проблем, связанных со смягчением последствий изменения климата, адаптацией к ним и доступом к экологически чистой энергетике, необходимы значительные инвестиции.

Анализ основных стратегий, концепций и механизмов привлечения иностранных инвестиций в региональную экономику, представленных в ряде научных исследований, показал, что большинство из них основаны на роли ПИИ как фактора экономического роста региона.

Однако в настоящее время произошла трансформация интересов и ценностных ориентиров в экономической системе. Экономической наукой признается взаимосвязь экономической деятельности и окружающей природной среды, хотя и на практике, и в теории не в полной мере учитываются их единство и взаимодействие [3].

Прямые иностранные инвестиции имеют важные преимущества перед внутренними. Во-первых, они способствуют повышению инвестиционной привлекательности региона в национальном и международном масштабе и являются катализатором дальнейшего увеличения объемов инвестиций. Во-вторых, прямые иностранные инвестиции крайне благоприятны для пополнения регионального бюджета, и, в-третьих, они несут с собой новые технологии в области производства и управления [4]. В настоящее время привлечение прямых иностранных инвестиций связано с внедрением такого рода технологий, которые позволяют решить проблемы устойчивого развития регионов, а также адаптации и смягчения последствий глобального изменения климата.

В специальном докладе «Методологические и технические аспекты передачи технологий», подготовленном межправительственной группой экспертов ООН по изменению климата, отмечалось, что для достижения устойчивого развития потребуется технологическое новаторство и быстрая и широкая передача и осуществление техноло-

гий, включая «ноу-хау» для уменьшения последствий выбросов парниковых газов. Передача технологии в целях адаптации к изменениям климата также является важным элементом снижения уязвимости к изменению климата [5]. Таким образом, прямые иностранные инвестиции являются одним из эффективных инструментов для внедрения экологически чистых технологий, в том числе энергосберегающих, основанных на использовании альтернативных источников энергии.

2. Несовершенство существующих методик оценки эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона. С учетом глобальных экологических проблем возникает необходимость скорректировать подходы и дополнить критерии оценки эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в региональную экономику.

Как показал анализ ряда современных исследований, вопросы оценки эффективности механизма привлечения прямых иностранных инвестиций, оценки вклада иностранного сектора в экономическое развитие региона рассматривались крайне редко. Это связано, прежде всего, со сложностью и многоаспектностью механизма привлечения иностранных инвестиций, трудностью выбора критерия и показателей оценки самого механизма, с большим количеством факторов, влияющих на эффективность его функционирования.

Существенный вклад в разработку методологических основ оценки функционирования механизма привлечения иностранных инвестиций в экономику региона внесли Л.С. Кабир, Е.Г. Чачина, Е.В. Язовских. В основе разработанных ими экономических моделей оценки привлечения прямых иностранных инвестиций лежит взаимосвязь таких признаков, как рост ВРП и рост объема производства в отраслях региональной экономики, складывающихся в зависимости от изменения объема прямых иностранных инвестиций [1, 6, 7].

Эффективное функционирование механизма привлечения прямых иностранных инвестиций способствует обеспечению устойчивого развития страны и региона. В связи с этим возникает необходимость изменения критериев оценки эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций.

Существует целый ряд критериев эффективности привлечения иностранных инвестиций, таких как:

- увеличение доли вклада иностранных предприятий в объем экспорта и импорта региона;

- увеличение доли объема производства валового регионально-го продукта предприятий с участием иностранного капитала;
- увеличение объема иностранных капиталовложений в общем объеме капиталовложений региона;
- увеличение вклада иностранных инвесторов в развитие отраслей промышленности и сельского хозяйства региона.

Кроме того, существуют показатели, позволяющие определить социальный эффект от привлечения прямых иностранных инвестиций в регион:

- увеличение занятости населения региона за счет предоставления рабочих мест на предприятиях с участием иностранного капитала;
- увеличение среднедушевых доходов населения за счет повышения занятости населения на предприятиях с участием иностранного капитала;
- повышение качества жизни населения региона путем поступления на региональный рынок более качественных товаров народного потребления и развитие системы здравоохранения;
- снижение экологической загрязненности региона с использованием иностранных инвестиций [1].

Необходимо отметить, что определить социальный и экологический эффекты от привлечения иностранных инвестиций достаточно сложно, а иногда практически невозможно из-за отсутствия информационной базы.

На наш взгляд, должна существовать особая методика и методы оценки эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в условиях глобального изменения климата. Такая методика должна отражать не только экономический, но и социальный и экологический эффекты. Это позволит в полной мере определить степень и характер влияния прямых иностранных инвестиций на устойчивое развитие региона.

Методологический подход к оценке эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций, на наш взгляд, предполагает применение совокупности методов и комплекс мероприятий, который можно сгруппировать в следующие блоки (рис.1):

1. Анализ факторов внешней среды, влияющих на процесс привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона. При анализе этой группы факторов целесообразно изучить следующие аспекты: макроэкономическая ситуация, место региона в российской





**Рис. 1. Этапы процесса оценки механизма привлечения прямых иностранных инвестиций**

экономике, а также его место среди других регионов по плотности проявления и степени воздействия опасных и неблагоприятных гидрометеорологических явлений на население и экономику региона.

2. Анализ факторов внутренней среды, влияющих на процесс привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона. К факторам внутренней среды следует отнести ресурсно-сырьевые, правовые, инфраструктурные, потребительские, институциональные, интеллектуально-инновационные. Крайне важными факторами являются факторы доступности информации и инвестиционных рисков.

3. Оценка полученной информации.

4. Оценка (количественная и качественная) эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций, включающая:

- определение эффективности функционирования отдельных элементов механизма привлечения иностранных инвестиций;
- определение эффективности взаимосвязи элементов механизма привлечения прямых иностранных инвестиций с использованием различных методов (например, сравнительного анализа);
- определение эффективности функционирования механизма привлечения иностранных инвестиций в целом, без разделения его на элементы.

5. Применение результатов оценки и разработка мер по повышению эффективности функционирования механизма привлечения ПИИ; нахождение слабых звеньев; определение направлений решения проблем.

Взаимосвязь указанных выше блоков, их соподчиненность, а также их последовательность образуют единую систему оценки эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона.

Все имеющиеся на сегодняшний день определения инвестиционного климата можно разделить на 2 группы [8]:

- определения, базирующиеся на использовании факторного подхода («классическое» определение инвестиционного климата; «институциональное» и «политическое» определение инвестиционного климата, понимание инвестиционного климата как перечня конкретных факторов, его определяющих);
- определения, в основу которых положено разграничение между инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском.

С точки зрения проблем, возникающих при различных формах выхода на международные рынки, для прямых иностранных инвестиций одним из наиболее важных является фактор риска. В современных условиях возрастает объем опасностей, с которыми приходится иметь дело иностранным инвесторам. При этом одним из новых видов риска является риск глобального изменения климата.

Риск глобального изменения климата становится фактором, влияющим в той или иной степени на инвестиционный бизнес. Инвестиционные решения, которые реализуются в настоящее время, могут оказать существенное влияние на текущие и возможные глобальные выбросы парниковых газов, и, тем самым, на изменение климата. Выбросы парниковых газов в атмосферу вызывают изменения в окружающей среде, а это, в свою очередь, влияет на деятельность компаний и состояние активов, в которые инвесторы вкладывают свои средства [9].

Необходимость изучения и разъяснения сущности риска в сфере прямого иностранного инвестирования в настоящее время не случай-

но. Оно определяется возрастающей сложностью современных социально-экономических систем, необходимостью их качественного преобразования в условиях глобальных экологических проблем. Кроме того, современная методология инвестиционного анализа и способы принятия инвестиционных решений не отражают в полной мере те риски и возможности, которые связаны с глобальным изменением климата.

Исследования в области влияния так называемых климатических рисков на инвестиционную деятельность компаний начали проводиться сравнительно недавно. Существующие проекты и инициативы в области изучения рисков глобального изменения климата и их влияния на инвестиционный процесс свидетельствуют о том, что в настоящее время осуществляются поиски эффективных методов их оценки. Прямые иностранные инвестиции являются эффективным инструментом передачи технологий, включая «ноу-хау» для уменьшения последствий выбросов парниковых газов. Доступ к информации и ее оценка имеют существенное значение для передачи технологий. В связи с этим возрастает роль информации о климатических рисках.

В Стратегическом прогнозе изменений климата Российской Федерации на период до 2010–2015 гг. Росгидромета отмечается, что при выработке мер по обеспечению устойчивого развития регионов в условиях меняющегося климата необходим совместный учет региональных особенностей изменения климата, особенностей структуры и направлений развития экономики и социальной сферы регионов. Это связано с тем, что изменение климата может оказать как позитивное, так и негативное воздействие на различные сектора энергетической отрасли, жилищно-коммунального хозяйства, сельскохозяйственного производства и на здоровье населения регионов России. В материалах к Стратегическому прогнозу регионы России были классифицированы по степени риска возможного воздействия опасных явлений и неблагоприятных гидрометеорологических явлений на население и экономику регионов с использованием двух показателей (в соответствии с методикой американских ученых Adams and Houston, 2004) [10]. Первый показатель формировался как произведение среднего числа опасных и неблагоприятных гидрометеорологических явлений за год, отмеченного в конкретном регионе, на плотность населения рассматриваемой территории. Второй показатель формировался как произведение среднегодовой плотности опасных явлений на ВВП. Так, в соответствии с данными Росгидромета, среди субъектов РФ как наиболее рискованных по воздействию на население и экономику выделяются Северо-Кавказский район, Москва и Московская область,

Краснодарский край, Республика Татарстан, Самарская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Кемеровская область, Республика Северная Осетия-Алания, Челябинская и Нижегородская области [11]. Данная оценка существенно отличается от итогов рейтинга инвестиционного климата указанных регионов.

По данным проводимого ЭкспертРА рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России за 2006–2007 годы большинство из перечисленных выше регионов относятся к регионам с благоприятными условиями для привлечения иностранного капитала: Москва, Санкт-Петербург, Московская, Самарская, Нижегородская, Ростовская, Белгородская и Саратовская области, Краснодарский край, Республики Татарстан и Башкортостан показали одновременно наименьший риск и наибольший потенциал за все годы рейтингования [12].

На наш взгляд, при оценке инвестиционного климата региона целесообразно принимать во внимание риск, связанный с проявлением опасных и неблагоприятных гидрометеорологических явлений, ввиду их возможного негативного воздействия на отрасли экономики регионов.

Итак, сущность совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона заключается в разработке подходов к оценке эффективности функционирования механизма в целом и его элементов, позволяющих оценить в полной мере все эффекты воздействия прямых иностранных инвестиций на устойчивое развитие региона.

Предложенный методологический подход к оценке эффективности функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в региональную экономику дает возможность системно и комплексно исследовать механизм в целом и его элементы. С целью обеспечения устойчивого развития региона функционирование механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику региона должно происходить с учетом рисков глобального изменения климата.

#### Литература

1. Чачина Е.Г. Активизация притока иностранных инвестиций в экономику региона. Дисс. на соиск. уч. степ. к.э.н. Уфа, 2005. 178 с.
2. Глобалистика: Энциклопедия / Под ред. И.И. Мазур, А.И. Чумакова. М.: Радуга, 2003. 1328 с.

3. В поисках новой теории: книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями / Под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной. М.: КноРус, 2004. 365 с.
4. Смирнов Е.Б., Ветлугин С.Ю. Прямые иностранные инвестиции в регионы как предмет государственного регионального регулирования. <http://www.m-economy.ru>.
5. Methodological and Technological Issues in Technology Transfer. A Special Report of IPCC Working Group III. <http://www.climatechange.ru/>
6. Кабир Л.С. Региональные экономические системы и иностранный капитал. Дисс. на соиск. уч. степ. д.э.н. СПб., 2005. 450 с.
7. Язовских Е.В. Иностранные инвестиции как фактор экономического развития России. Дисс. на соиск. уч. степ. к.э.н. Екатеринбург, 2004. 244 с.
8. Поздняков К.К. Привлечение иностранных инвестиций в регионы Российской Федерации. Дисс. на соиск. уч. степ. к.э.н. М., 2005. 193 с.
9. Изменение климата и финансовый сектор: перспективы деятельности. Совместный доклад Группа «Альянс» и Всемирный фонд дикой природы WWF <http://www.worldwildlife.org/climate/pubs.com.allianz.ru>.
10. Стратегический прогноз изменений климата Российской Федерации на период до 2010–2015 гг. и их влияния на отрасли экономики России. М., 2005. <http://www.meteorf.ru/> сайт Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды.
11. Материалы к Стратегическому прогнозу изменений климата Российской Федерации на период до 2010–2015 гг. и их влияния на отрасли экономики России. М., 2005. <http://www.meteorf.ru/> сайт Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды.
12. Победители номинаций по итогам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России 2006–2007 гг. [www.gaexpert.ru](http://www.gaexpert.ru). Материалы сайта Рейтингового агентства ЭкспертРА.

Д. С. Андрианов,  
аспирант АУ «ТИСБИ»

### **Устойчивое развитие города и инновационный потенциал**

В большинстве ведущих городов мира муниципальное управление осуществляется на основе концепции устойчивого развития. С тех пор как Международная комиссия по окружающей среде и развитию предложило свое известное определение этого понятия как удовлетворение текущих потребностей без ущемления потребностей будущих поколений, устойчивое развитие стало основополагающей стратегией управления в городской сфере.

Российские города строят свою муниципальную политику на основе краткосрочных и долгосрочных стратегий и программ, что не в полной мере учитывает тесную взаимосвязь экономических, экологических и социальных проблем, решение которых по отдельности является неэффективным [11, с. 12].

Устойчивое развитие городов должно полагаться на следующих принципах:

Экологические, экономические и социальные проблемы взаимосвязаны. Рекомендуется, чтобы при выработке решений учитывались все три составляющие. При определении условий для устойчивого развития необходимо соблюдать интересы как нынешнего, так и будущих поколений, то есть развития с учетом текущих потребностей и заботы о потомках [13].

Рост населения, изменение экономической деятельности и принципов потребления постоянно увеличивает нагрузку на окружающую среду. Вопросы экологии крайне ограниченно учитывались в процессе принятия решения о дальнейшем развитии муниципальных обра-

зований. Деградация окружающей среды замедляет развитие и угрожает развитию в будущем. Развитие – это процесс, позволяющий людям улучшить условия их жизни [15].

Несмотря на изменения в управлении окружающей средой и достижении более четкого понимания связей между состоянием окружающей среды и развитием, можно констатировать лишь незначительный прогресс в реализации концепции устойчивого развития. В стратегиях развития зачастую игнорируется необходимость обеспечения важных экосистемных услуг, от которых зависит достижение долгосрочных целей развития [1].

Прежде чем использовать концепцию устойчивого развития в муниципальном управлении, необходимо разработать четкие показатели, измеряющие прогресс того или иного города в этой области, понимать свою текущую позицию относительно других муниципальных образований. Без индикаторов оценки устойчивости невозможно реально воплощение этой стратегии.

В этой работе предлагается возможный способ оценки устойчивого развития городов России на основе адаптированного подхода Всемирного банка.

Эксперты этой международной организации предложили концепцию «чистых сбережений», данные по которым публикуются начиная с 1999 года. Основной смысл показателя заключается в исчислении экономических активов, которые генерируются той или иной страной с поправкой на истощение минеральных, экологических, энергетических ресурсов и ущерб окружающей природе, т.е. такой объем активов или чистых сбережений, который сможет использовать будущее поколение для собственного развития. Чистые сбережения соответственно имеют ряд закономерностей [17, р. 32]:

1) положительное значение чистых сбережений означает рост социального благополучия;

2) отрицательное значение означает снижение социального благополучия с течением некоторого времени.

Показатель чистых сбережений по методике Всемирного банка рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Чистые сбережения} = \text{ВВС} - \text{Э} - \text{М} - \text{Л} - \text{CO}_2 + \text{O}, \quad (1)$$

где ВВС – валовые внутренние сбережения;

Э – истощение источников энергии;

М – истощение минеральных запасов;

Л – истощение лесных ресурсов;

CO<sub>2</sub> – урон наносимый окружающей среде выбросами диоксида углерода;

O – затраты на образование.

Валовые внутренние сбережения – статистический показатель, который рассчитывается как разница между валовым внутренним продуктом и совокупными частным и государственным потреблением.

Истощение оценивается как разница между мировыми ценами и стоимостью производства того или иного ресурса, умноженное на его произведенное физическое количество. Энергетическое истощение включает в себя сыру нефть, природный газ и уголь.

Урон от выбросов парниковых газов рассчитывается как реальное количество выбросов, умноженное на социальную стоимость единицы выброса. Социальная стоимость рассчитывается различными методами [14].

Вместе с тем затраты на образование рассматриваются как дополнительный вклад в устойчивость развития, отчасти этот показатель учитывает инвестиции в человеческий капитал. В то же время эта формула не учитывает истощение человеческого капитала, рассчитать который не представляется возможным [16].

Важное значение при расчете индекса устойчивого развития имеют не столько абсолютные цифры, а сколько их отношение к валовому внутреннему продукту, т.е. та доля активов, которая сберегается ежегодно. Так эксперты Всемирного банка обнаружили, что у высокоразвитых стран доля сбережений значительно выше, чем у развивающихся и составляет около 14% [18].

В этой работе мы предлагаем адаптировать подход, используемый Всемирным банком, применительно к расчету показателя устойчивого развития городов России, взяв в качестве примера основные «города-миллионники» с учетом имеющихся в статистике данных.

Представленная выше формула чистых сбережений предназначена для расчета данных по странам мира. Эту формулу возможно использовать и в разрезе региона. В то же время муниципальная сфера в силу естественных причин имеет ряд серьезных отличий: непосредственно на территории города нет энергетических и минеральных ресурсов или их разработка не ведется; не ведется промышленная вырубка леса. В этой связи мы предлагаем принять следующую формулу устойчивого развития города:

$$\text{Чистые сбережения город} = \text{ВТП} - \text{П} - \text{CO}_2 + \text{O}, \quad (2)$$

где ВТП – валовой территориальный продукт;

П – потребление домашними хозяйствами;

CO<sub>2</sub> – объем выбросов диоксида углерода;

O – затраты на образование;

Расчет производится по городам, представленными в таблице 1 [6, 7, 8, 9].

Таблица 1

#### Численность населения в городах

	Численность населения на конец года, тыс. человек			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Екатеринбург	1 287,0	1 304,3	1 308,4	1 315,1
Казань	1 106,9	1 110,0	1 112,7	1 116,0
Нижний Новгород	1 296,8	1 289,5	1 283,6	1 278,3
Новосибирск	1 413,0	1 405,6	1 397,0	1 391,9
Омск	1 122,3	1 142,8	1 138,8	1 134,7
Пермь	994,6	989,5	993,3	990,2
Ростов-на-Дону	1 062,1	1 058,0	1 054,8	1 051,6
Самара	1 144,2	1 133,4	1 143,3	1 139,0
Уфа	1 040,6	1 036,0	1 029,6	1 022,6
Челябинск	1 071,0	1 095,1	1 093,0	1 091,5
Волгоград	1 004,2	991,1	991,7	986,3

Как известно валовые внутренние сбережения рассчитываются как разность между валовым внутренним продуктом и конечным потреблением. Применительно к муниципальным образованиям рассчитывается валовой территориальный продукт (ВТП), однако такой расчет ведется только по г. Казани. Данные по конечному потреблению также недоступны.

Исследуемые нами города являются столицами соответствующих регионов. В этой связи в своих расчетах мы будем исходить из того факта, что столицы регионов составляют существенную долю в большинстве социально-экономических показателях своего региона. В этом случае ВТП по каждому городу может быть рассчитан как средневзвешенная доля города по ряду показателей от валового регионального продукта (ВРП). ВРП соответствующих регионов представлены в таблице 2 [10].

Для расчета средней взвешенной доли города в валовом внутреннем продукте региона мы воспользуемся следующими данными, формируемыми его основной объем [6, 7, 8, 9]:

1. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду деятельности «Обрабатывающие производства».

Таблица 2

#### Валовой региональный продукт

	Валовой региональный продукт, млн. руб.			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Свердловская область	284 576,3	364 368,8	475 575,5	655 026,6
Республика Татарстан	305 086,1	391 116,0	482 759,2	605 575,2
Нижегородская область	206 926,0	241 230,4	299 723,7	380 921,3
Новосибирская область	153 798,9	191 826,7	235 381,8	286 888,6
Омская область	115 029,5	192 877,3	220 686,1	247 539,4
Пермский край	209 275,7	266 325,9	327 273,3	393 319,4
Ростовская область	171 849,0	221 167,4	263 051,5	336 009,7
Самарская область	256 554,6	327 118,5	401 812,2	490 197,5
Республика Башкортостан	242 920,5	310 845,1	381 646,5	505 717,3
Челябинская область	220 185,2	291 179,9	349 957,2	442 441,3
Волгоградская область	128 622,2	154 337,7	203 232,2	249 147,1

Данный показатель доступен с 2005 года. До 2005 года использовался близкий к нему показатель «Объем промышленной продукции».

2. Объем промышленной продукции (до 2005 года).
3. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство».
4. Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах).

При расчете средних данных мы сталкиваемся с проблемой соотношения показателей друг с другом в связи с изменением методики расчетов некоторых статистических индикаторов в течение рассматриваемого периода. Так, показатель «Обрабатывающие производства» рассчитывается с 2005 года, до этого времени в статистике доступен близкий к нему индикатор «Объем промышленной продукции». В связи с этим для получения более корректных данных воспользуемся методом механического сглаживания рядов динамики, путем которого колебания усредняются относительно других, расположенных рядом, уровней ряда.

В результате проведенных расчетов, полученные средневзвешенные данные сведены в таблицу 3.

Вместе с тем в целях сведения искажений оценочных данных к минимуму подвергнем полученные ряды дальнейшему аналитическому сглаживанию по методу функции прямой линии. Исходя из анализа оценочного валового территориального продукта, рост этого показателя можно представить в виде прямой линии.

Результаты сведены в таблицу 4.

Таблица 3

**Средневзвешенная доля города в общем объеме региона по ряду экономических показателей**

	Средневзвешенная доля города в общем объеме региона по некоторым экономическим показателям, %			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Екатеринбург	19,7%	17,9%	23,4%	33,6%
Казань	27,0%	26,0%	36,5%	31,5%
Нижний Новгород	37,4%	38,1%	32,7%	30,6%
Новосибирск	59,8%	63,3%	70,8%	69,1%
Омск	79,2%	82,2%	93,8%	91,3%
Пермь	57,5%	54,7%	55,8%	57,7%
Ростов-на-Дону	40,3%	45,1%	48,7%	45,5%
Самара	29,8%	30,2%	27,8%	30,7%
Уфа	35,1%	44,7%	50,3%	52,9%
Челябинск	35,3%	35,0%	31,7%	33,5%
Волгоград	50,3%	50,2%	62,1%	63,4%

Таблица 4

**Оценочный объем валового территориального продукта города, полученный методом аналитического выравнивания**

	Оценочный объем ВТП города, полученного методом аналитического выравнивания, млн. руб.			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Екатеринбург	39 241,7	74 948,3	110 654,8	146 361,4
Казань	71 788,1	106 726,2	141 664,4	176 602,5
Нижний Новгород	76 149,2	86 115,9	96 082,6	106 049,3
Новосибирск	84 977,8	115 829,8	146 681,8	177 533,7
Омск	88 652,0	132 098,6	175 545,2	218 991,8
Пермь	112 834,8	141 336,1	169 837,4	198 338,7
Ростов-на-Дону	65 610,6	89 905,6	114 200,5	138 495,5
Самара	72 821,8	90 970,6	109 119,4	127 268,1
Уфа	75 122,2	123 840,2	172 558,1	221 276,1
Челябинск	74 991,3	92 240,2	109 489,2	126 738,1
Волгоград	55 476,7	81 758,3	108 039,9	134 321,5

Уровень потребления домашними хозяйствами в экономике города мы рассчитаем аналогичным методом, т.е. на основе предположения, что процентное соотношение объема потребления региона относительно ВРП и объема потребления города относительно ВТП примерно равно.

Конечное потребление домашних хозяйств в городах, полученное нами на основе описанного выше подхода, представлено в таблице 5.

Таблица 5

**Оценочное конечное потребление домашними хозяйствами городов**

	Оценочное конечное потребление домашних хозяйств, млн. руб.			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Екатеринбург	30 368,8	58 432,5	85 984,0	120 767,3
Казань	40 009,1	57 895,9	80 348,1	115 801,0
Нижний Новгород	50 130,1	60 905,3	68 625,7	83 799,5
Новосибирск	79 500,0	102 724,6	140 587,4	208 271,8
Омск	63 852,8	71 584,8	107 170,4	172 639,4
Пермь	70 908,6	85 871,2	107 780,0	151 002,3
Ростов-на-Дону	69 279,5	94 376,6	127 724,6	172 404,0
Самара	60 123,3	73 232,4	89 295,4	119 369,2
Уфа	54 355,2	89 587,1	128 208,2	175 429,8
Челябинск	47 497,6	55 116,2	74 059,1	103 742,0
Волгоград	44 774,6	67 562,4	85 449,0	122 452,0

Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ оцениваются учеными его социальной стоимостью различными методами и варьируется в диапазоне от \$9 до \$200 за тонну. Примем в наших расчетах социальную стоимость урона от выбросов вредных веществ в атмосферу города в размере \$200 по курсу 25 руб. за долл. США, т.е. 5000 руб. [3, 4, 5].

Расчитанный ущерб от эмиссии вредных веществ представлен в таблице 6.

Объем затрат на образование представлен в таблице 7.

Таким образом, мы имеем все слагаемые необходимые для расчета чистых сбережений города и определения их доли в общем объеме валового территориального продукта. Результаты расчетов доли чистых сбережений в ВТП города представлены в таблице 8.

Таблица 6

## Ущерб от эмиссии вредных веществ в атмосферу

	Социальная стоимость выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, млн. руб.			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Екатеринбург	99	100	87	80
Казань	155	135	131	162
Нижний Новгород	188	185	182	207
Новосибирск	497	490	546	521
Омск	959	885	816	830
Пермь	197	185	178	172
Ростов-на-Дону	45	45	53	59
Челябинск	651	790	705	173
Самара	182	175	168	765
Уфа	929	790	787	745
Волгоград	393	380	378	369

Таблица 7

Объем бюджетных расходов по статье «Образование»<sup>1</sup>

	Объем бюджетных расходов по статье «Образование», млн. руб.			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Екатеринбург	2 316,56	2 807,07	3 660,28	4 623,23
Казань	1 601,66	211,66	3 139,02	3 870,34
Нижний Новгород	1 693,41	2 147,89	2 883,16	3 850,03
Новосибирск	2 555,58	3 179,63	3 978,27	5 515,70
Омск	1 377,98	1 295,61	2 382,84	2 971,83
Пермь	1 960,60	1 474,36	2 253,52	2 692,08
Ростов-на-Дону	1 269,01	1 626,52	1 815,77	2 635,77
Самара	1 415,97	1 465,64	2 416,08	3 045,75
Уфа	67,36	85,89	1 992,41	2 893,71
Челябинск	1 878,91	2 466,90	2 978,77	3 640,26
Волгоград	1 326,00	1 560,67	2 058,90	2 480,97

<sup>1</sup> Использовались данные из утвержденных отчетов об исполнении бюджетов за соответствующий год или утвержденных бюджетов.

Таблица 8

## Доля чистых сбережений в ВТП города

	Доля чистых сбережений в общем объеме ВТП, %			
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Екатеринбург	28,3%	25,6%	25,5%	20,6%
Казань	46,3%	45,8%	45,4%	36,5%
Нижний Новгород	36,1%	31,6%	31,4%	24,4%
Новосибирск	8,9%	13,6%	6,5%	-14,5%
Омск	28,4%	46,1%	39,8%	22,1%
Пермь	38,7%	40,2%	37,8%	25,1%
Ростов-на-Дону	-3,7%	-3,2%	-10,3%	-22,6%
Самара	18,5%	20,2%	19,7%	8,5%
Уфа	27,5%	27,6%	26,8%	21,7%
Челябинск	37,9%	42,1%	34,4%	20,4%
Волгоград	21,0%	18,8%	22,5%	10,4%

Полученные таким образом данные позволяют нам провести первоначальный анализ абсолютных цифр. Наибольший уровень чистых сбережений можно наблюдать в городах Казань, Н.Новгород, Пермь, Омск, Екатеринбург. В тоже время низкий уровень этого показателя представлен в Ростове-на-Дону, Самаре, Новосибирске, Волгограде. Примечателен тот факт, что отрицательные показатели сбережений в Ростове-на-Дону объясняются объемами потребления домашними хозяйствами, превышающими производимый ВТП.

Интерпретируем теперь полученные данные, осуществив стратегическое позиционирование городов по следующим признакам: доля чистых сбережений в общем объеме ВТП города и объем ВТП на душу населения; темп прироста ВТП на душу населения и темп прироста населения.

Из представленных графиков видно, что в 2003 году в наиболее устойчивой зоне развития находились города Казань, Пермь, Уфа, Омск, Челябинск с долей чистых сбережений не менее 25% и объем ВТП на душу населения не менее 60 тыс. руб. Города Самара, Новосибирск, Ростов-на-Дону находятся в зоне риска.

Сравнив данные позиционирования городов в 2006 году, мы обнаружили, что Казань, Омск, Пермь и Уфа по-прежнему сохраняют лидерство по устойчивому развитию с долей чистых сбережений не



**График 1. Positioning of cities by the sign of sustainable development in 2003**



**График 2. Positioning of cities by the sign of sustainable development in 2006**

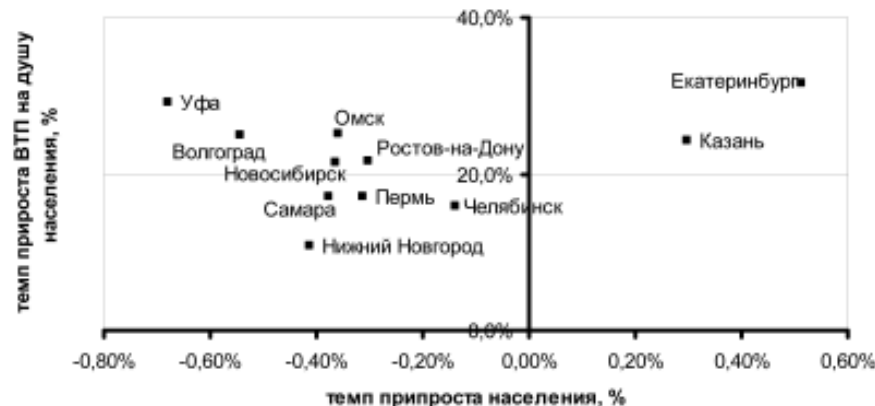
менее 20% и уровнем ВТП на душу населения не менее 145 тыс. руб. В отрицательной зоне находятся города Ростов-на-Дону, Новосибирск. В зоне риска города Самара и Волгоград.

Таким образом, на основе представленных данных можно сделать вывод о том, что устойчивое развитие города обеспечивается при сохранении уровня чистых сбережений не менее 20–25%, что позволяет достичь значительного увеличения ВТП в среднесрочной перспективе.

В то же время анализ устойчивости развития в долгосрочном периоде требует несколько иных подходов. В этой связи проведем пози-

ционирование городов по признакам темпа прироста населения и темпа прироста ВТП на душу населения в 2006 году. Количество населения является одним из ключевых показателей города. По этому признаку возможно оценить масштабы муниципального образования, экономики города и перспективы его развития. Уменьшение численности городского населения является крайне негативным фактором, что означает снижение экономической активности и политического значения в долгосрочной перспективе. Обратный процесс соответственно позволяет нам судить об увеличении социально-экономических показателей в будущем, привлечении инвестиций в экономику города и т.д. В этой связи проводимое позиционирование является необходимым условием оценки устойчивости развития муниципального образования.

График 3 показывает нам, что в долгосрочной перспективе на пути устойчивого развития стоят только два города — Казань и Екатеринбург, обеспечивающие положительный уровень прироста населения и ВТП на душу населения. Города Самара, Пермь, Челябинск и Н.Новгород находятся в зоне неустойчивого развития. Города Уфа, Волгоград, Омск, Ростов-на-Дону, Новосибирск находятся в зоне риска.



**График 3. Positioning of cities by the sign of population growth rate and GDP per capita**

Проведенный нами анализ позволил адаптировать подход Всемирного банка к анализу устойчивого развития и расчету чистых сбережений применительно к специфике города. Все это предоставляет муниципальным образованиям новые инструменты анализа и стратегической оценки позиций города в среднесрочной и долгосрочной



перспективах, что является крайне важным при определении приоритетов развития, разработки стратегий и муниципальных программ.

Чистые сбережения обеспечивают для города возможности инвестирования как внутри города, так и за его пределами. Инвестиции в новые заводы и оборудование могут увеличить производительность в экономике, равно как и уровень зарплаты и налоговых отчислений в муниципальный бюджет. Инвестиции за пределами своей территории приведут к росту прибыли местных предприятий и благосостояния города в целом. Расчет чистых сбережений в этом смысле позволяет выявить потенциал устойчивого роста муниципалитета или его отсутствие [12].

#### Литература

1. Доклад «Глобальная экологическая перспектива-развитие окружающей среды». [www.unep.org/geo/geo4/](http://www.unep.org/geo/geo4/)
2. Казань в цифрах. 2006. Казань: Казанский межрайонный отдел государственной статистики, 2007. 129 с.
3. Основные показатели охраны окружающей среды // Статистический бюллетень. 2007. М.: Росстат, 2007. 118 с.
4. Основные показатели охраны окружающей среды // Статистический бюллетень. 2006. М.: Росстат, 2006. 93 с.
5. Основные показатели охраны окружающей среды // Статистический бюллетень. 2005. М.: Росстат, 2005. 103 с.
6. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2007. М.: Росстат, 2007. 381 с.
7. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2006. М.: Росстат, 2006. 381 с.
8. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2005. М.: Росстат, 2005. 383 с.
9. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2004. М.: Росстат, 2004. 381 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007. М.: Росстат, 2007. 991 с.
11. Экономика муниципальных преобразований: учебное пособие / Под общей ред. проф. В.Г. Игнатова. М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов- н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. 544 с.
12. Athey G., Glossop C., Harrison B., Nathan M., Webber C. Innovation and the City. How innovation has developed in five city-regions. London: NESTA, 2007. P. 84.
13. Bolt K., Matete M., Clemens M. Manual for Calculating Adjusted Net Savings. World Bank, 2002. P. 23.
14. Clarkson R., Deyes K. Estimating the Social Cost of Carbon Emissions. London: DEFRA, 2002. P. 59.
15. Hall P., Landry Ch. Innovative and Sustainable European Cities. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working conditions, 1997. P. 82.
16. Hamilton K. Testing Genuine Saving. World Bank, 2005. P. 14.
17. Measuring Sustainable Development. Paris: OECD PUBLICATIONS, 2004. P. 429.
18. National Savings. Answers to Key Questions. Washington: United States General Accounting Office, 2001. P. 163.

С. Г. Данилов,  
директор Иркутского геологоразведочного техникума,  
кандидат экономических наук

### Характеристика существующих видов риска в области лизинга

Риски, с которыми сталкиваются лизинговые компании и крупные предприятия промышленных отраслей при передаче техники можно подразделить на две группы: общие, с которыми сталкиваются все организации, работающие на российском рынке, и специфические (рис. 1).

Суть общих рисков (политические, макроэкономические, правовые и налоговые), а также специфические (простые, финансовые и риски неуплаты лизинговых платежей) рассмотрены в отечественной литературе достаточно полно и нет необходимости останавливаться на них подробно. В данном исследовании есть необходимость рассмотреть большую группу рисков связанных с предметом лизинга, в качестве которого выступает техника и оборудование [1].

Это может быть риск невозврата (лизингополучатель отказывается возвращать лизинговое имущество), риск утраты (лизинговое имущество физически утрачено) и риск невозможности реализации техники на вторичном рынке (в виду специфических особенностей оборудования или его морального износа не находится новых покупателей).

Риск невозврата лизингового имущества потенциально присутствует во всех лизинговых сделках. Возникает он из-за того, что лизинговое имущество в соответствии с российским законодательством не подлежит безусловному изъятию, если лизингополучатель не желает добровольно возвращать его. Поэтому лизингодатель может получить обратно свое имущество только через арбитражный суд.



Рис. 1. Виды рисков лизингодателей

Полностью устранить риск невозврата техники оборудования невозможно. Однако этот риск может быть уменьшен в результате качественного анализа добросовестности лизингополучателя, тщательной проработки юридической стороны лизинговой сделки и разработки эффективной схемы обеспечения сделки [2].

Для минимизации риска утраты предмета лизинга эффективно заключение договора страхования на лизинговое имущество. Оно может быть застраховано как лизингодателем, так и лизингополучателем.

Если техника, оборудование и транспортные средства страхует лизингодатель, то сумма уплаченных страховых платежей будет ком-

пенсироваться посредством лизинговых платежей, поступающих от лизингополучателя. Это ведет к увеличению налогов с оборота, которые лизингодатель возмещает через лизинговые платежи, и к увеличению суммы НДС, начисляемой на платеж. Поэтому лизингодатель предпочитает, чтобы имущество страховал лизингополучатель. В этом случае в договор лизинга включается статья, по которой лизингополучатель обязуется осуществить страхование предмета лизинга в пользу лизинговой компании. Для исключения случая страхования оборудования лизингополучателем в недобросовестной страховой компании, к проекту договора лизингодатель прикладывает список страховых компаний, которым он доверяет.

Машины и автотранспорт чрезвычайно ликвидны из-за недобросовестного отношения лизингополучателя к нему, например, автомобильный кран может быть угнан и разбит и т.д. Кроме того, у данного вида имущества особую важность приобретает риск нанесения ущерба третьему лицу (попадания в дорожно-транспортные происшествия). Поэтому лизингодателю разумнее всего передать этот риск страховой компании. Это удорожает лизинговую сделку, но снимет ответственность с лизингодателя [3].

Риск невозможности реализации оборудования на вторичном рынке типичен для лизинговой деятельности. Степень риска зависит от объекта лизинговой сделки: оборудование, не подлежащее демонтажу; уникальное производственное оборудование; дорогостоящее оборудование, которое затруднительно реализовать по приемлемой цене.

К оборудованию, не подлежащему демонтажу, можно отнести оборудование бетоносмесительных заводов, линии по производству стеклопакетов, мини-заводы сухих смесей. Демонтаж оборудования этих предприятий невозможен из-за особенностей его монтажа и эксплуатации. Поэтому в лизинговом контракте, предметом которого является подобное имущество, необходимо, во-первых, в обязательном порядке предусматривать выкуп его лизингополучателем, а во-вторых, тщательно проверять надежность и платежеспособность лизингополучателя.

К категории уникального производственного оборудования относятся, например, оборудование для приготовления дисперсно-армированных асфальтобетонных смесей или стеклофибробетона, так как его комплектация, технические параметры и даже размеры зависят от требований конкретного лизингополучателя и продукция, производимая на нем, предназначена для решения специализированных задач. Демонтировать данное оборудование можно, но зачастую

при этом оно теряет свою ценность. Причины: оборудование может быть частью производственной линии и было приобретено с учетом технических характеристик других элементов этой линии; оборудование было изготовлено под конкретный заказ, и на российском рынке просто не оказалось предприятий, заинтересованных в приобретении данного оборудования.

Примером невозможности реализации предмета лизинга по приемлемой цене является большинство видов опалубок для монолитного домостроения: они подвержены быстрому физическому и моральному старению. Реализовать их можно только с убытком для лизингодателя. В этом случае необходимо стремиться к тому, чтобы договор лизинга не был расторгнут раньше установленного срока (например, к середине срока). В противном случае лизингодателю, использующему банковский кредит, не хватит средств от реализации возвращенного оборудования для расчетов с банком за кредит [4].

Минимизировать риск невозможности реализации техники или оборудования на вторичном рынке можно несколькими способами.

Первый способ — заключение дополнительных договоров с третьими лицами. Например с управлением механизации, специализирующемся на эксплуатации техники, соглашения о последующем выкупе, или о повторной реализации (ремаркетинге). В российских условиях важно знать, насколько платежеспособно управление механизации.

Второй способ — разработка действенной схемы обеспечения. Схема обеспечения должна быть создана с учетом специфики конкретного лизингополучателя — с тем, чтобы ему проще было рассчитаться по лизинговому договору, чем попасть в разряд проблемных клиентов. Например, если лизингополучатель активно кредитруется в банке или использует кредиты поставщиков, он дорожит своей кредитной историей, и предание огласке информации о его ненадежности будет являться угрозой ведению бизнеса. Кроме того, можно взять в залог также высоколиквидные активы, и в случае невыполнения лизингополучателем обязательств и невозвращения лизингового имущества реализовать залог.

В качестве гарантийных обеспечений могут выступать:

- банковская гарантия (контргарантия) и/или векселя приемлемых банков, векселя предприятия, авалированные надежными российскими банками;
- векселя крупных бюджетных организаций и предприятий;
- фонды в покрытие гарантий лизинговых платежей;
- поручительство солидных компаний;

- залог ценных бумаг;
- залог ликвидного товара в обороте;
- залог недвижимости;
- гарантия обратного выкупа имущества поставщиком;
- подтвержденные в уполномоченных банках форвардные контракты на поставку готовой продукции в объемах не менее и по цене не более определенных на момент заключения соответствующих договоров;
- РЕПО ликвидных акций;
- экспортная выручка по контрактам с экспортерами в уполномоченном банке;
- залог прочего имущества и активов;
- подтвержденные гарантии государственных и муниципальных фондов с лимитами в уполномоченных банках;
- стоимость оборудования, предоставляемого в лизинг (может рассматриваться как частичное покрытие);
- открытие целевых счетов в банке в покрытие гарантии лизинговых платежей (эти счета разблокируются по мере погашения задолженности по лизинговому договору или частично засчитываются в платеж).

Попадание лизингополучателя в разряд проблемных клиентов грозит ему потерей возможности дальнейшего заключения контрактов с лизинговыми, страховыми компаниями и другими организациями, так как списки недобросовестных фирм публикуются в специализированных изданиях различными некоммерческими организациями.

На ликвидность техники влияют следующие характеристики: насколько легко лизингуемую технику можно изъять и демонтировать, перевезти ее и реализовать на вторичном рынке. От этой характеристики зависит степень рисков, присущих данному виду оборудования: риск утраты, риск невозврата и риск невозможности реализации оборудования на вторичном рынке по приемлемой цене.

#### Литература

1. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с измен. от 18 июля 2005 г.).
2. Горемыкин В.А. Лизинг. Практическое учебно-справочное пособие. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 176.
3. Епифанов М. Управление рисками // Финансовый бизнес. 1997. № 9. С. 27–30.
4. Шахов В.В. Введение в страхование: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1999. С. 202.

А. А. Дмитриев,  
ассистент кафедры Ангарской государственной технической Академии

### Модифицированная методика расчета чистого эффекта лизинга

Лизинг оценивается как лизингополучателем, так и лизингодателем. Рассмотрим основные принципы оценки эффективности лизинга. В первую очередь необходимо оценить внутреннюю стоимость лизинга по отношению к займу. Выбор в пользу одного из двух сравниваемых способов финансирования означает лишь получение экономического эффекта по отношению к другому.

Вторым принципом является положение, известное в теории финансов как третья теорема ММ, которое дает основание выбирать между кредитным и лизинговым финансированием.

Третьим принципом является принцип финансовой эквивалентности платежей. Сумма эквивалентного займа определяется стоимостью денежных потоков, равных, в свою очередь, лизинговых задолженностей в каждый момент времени. Подсчитав сумму эквивалентного займа, ее можно сравнить с суммой лизингового финансирования.

Главное условие — это соответствие лизингового и кредитного финансирования. Соответствие двух различных, но сравниваемых вариантов финансирования устанавливается посредством введения коэффициента для сравнения —  $L$ .

В проводимом сравнении этот коэффициент должен отражать величину кредитной задолженности, заменяемую лизинговым обязательством, то есть базу для сравнения лизингового и кредитного финансирования капиталовложений.

$$LCF_i = L * CCF_i \Rightarrow \frac{LCF_i}{CCF_i} = L \quad (1)$$

где  $LCF_t$  – денежный поток по лизинговому финансированию;  
 $CCF_t$  – денежный поток по кредитному финансированию;  
 $L$  – коэффициент сравнения.

Выделяют два основных критерия, по которым устанавливают искомое соответствие лизингового и кредитного финансирования.

Во-первых, структура капитала предприятия (соотношение собственных и заемных средств). Выбор одного из альтернативных вариантов финансирования проекта во многом определяется вкладом каждого из них в возможность привлечения заемных средств в будущем. База для сравнения устанавливается исходя из влияния лизингового и кредитного финансирования на структуру капитала.

Во-вторых, риски, связанные с финансированием проекта. С юридической точки зрения, в данном случае, право собственности имеет решающее значение. При кредитном финансировании такое право получает заемщик, тогда как при лизинге оно остается за лизингодателем. База для сравнения устанавливается исходя из величин рисков, связанных с лизинговым и кредитным финансированием проекта.

Для каждого предприятия существует какое-то соотношение собственных и заемных средств. Менеджеры предприятия стремятся поддерживать выбранную структуру капитала во времени. Формально, лизинг как бы не влияет на выбранную структуру капитала, предполагая 100-процентное финансирование и не требуя заемных средств. Но в экономическом смысле лизинговая задолженность – это тот же долг, только видоизмененный. И с этой точки зрения, для достижения выбранного соотношения в структуре капитала, как и при займе на покупку актива, предприятию требуется увеличить собственные средства. Лизинг в той же степени влияет на требуемую величину собственных средств, что и долг. Лизинговая задолженность, обусловленная посленалоговым движением денежных средств по лизингу, полностью заменяет такое же долговое обязательство, вызванное посленалоговым движением денежных средств по прямому кредитному соглашению. Таким образом, сравнение лизинга и займа производится на базе 1 к 1 (1 рубль лизинговой задолженности равен 1 рублю долговых обязательств), если менеджеры предприятия не будут изменять выбранную структуру капитала, а будут стремиться поддерживать ее постоянной во времени. Если же менеджеры решат изменить структуру капитала, и, допустим, не пойдут на увеличение собственных средств, то вопрос будет лишь в том, каким способом (займом или с помощью лизинга) достичь нового соотношения. База для сравнения все равно останется прежней (1 к 1).

$$LCF_t = 1 * CCF_t \Rightarrow \frac{LCF_t}{CCF_t} = 1 \quad (2)$$

В этом смысле база для сравнения лизинга и кредита 1 к 1 (один рубль лизинговой задолженности заменяет один рубль кредитного долгового обязательства), то есть  $L = 1$ .

При оценке эффективности инвестиций особое значение имеет выбор ставки дисконтирования. Выбор ставки дисконтирования определяется целью проводимого анализа, которой в данном случае является определение эффекта лизингового финансирования в сравнении с кредитным.

Так как лизинг подразумевает финансирование по фиксированным ставкам, мы сравниваем цену лизингового договора с ценой самой дешевой формы заимствования, которая может быть использована для приобретения актива. Обычно это банковский кредит. В качестве коэффициента дисконтирования в анализе лизинга в России принято брать среднее значение ставки рефинансирования, устанавливаемой ЦБ РФ. Эта величина устанавливается по формуле определения среднего значения интервального ряда динамики с неравноотстоящими уровнями:

$$\bar{r} = \frac{\sum_{i=1}^n r_i t_i}{\sum t_i} \quad (3)$$

где  $\bar{r}$  – среднее значение ставки рефинансирования;

$r_i$  – значение ставки рефинансирования в  $i$ -том интервале;

$t_i$  – величина  $i$ -того интервала.

Лизинговое финансирование очень часто включает кредит лизингодателю на первом этапе. Предположение о том, что кредит лизингодателю характерен теми же условиями, что и кредит лизингополучателю имеет под собой достаточное основание в виду того, что в обоих вариантах финансирования активы реализуются по одинаковой цене и кредитор должен обеспечить себе определенный уровень дохода по кредитным вложениям. В свою очередь, лизингодатель и лизингополучатель должны выдерживать все стандартные требования, предъявляемые кредитором к заемщику. Следовательно, лизингодатель сравнивает лизинг практически с таким же кредитом, с каким его сравнивает лизингополучатель.

Для этого необходимо произвести расчет чистого эффекта лизинга (Net advantage of the lease, NAL). Данная методика с учетом российской специфики будет выглядеть следующим образом:

$$MNAL = P - \sum_{t=1}^N \frac{(1-\alpha) * \{ \Pi(\beta K_y + [1-0,5+t]\beta K_y)(\sigma+\mu) \} (1+\eta) + \alpha * AO_t}{[1+(1-\alpha)r]^t} - \frac{O}{[1+(1-\alpha)r]^N} \quad (4)$$

где  $MNAL$  – модифицированная методика расчета;

$P$  – цена приобретения объекта за вычетом авансового платежа;

$\Pi$  – первоначальная стоимость лизингового имущества находящегося на балансе предприятия;

$\beta$  – норма амортизации;

$K_y$  – коэффициент ускорения;

$\sigma$  – ставка процента по кредиту;

$\mu$  – ставка комиссионного вознаграждения;

$\eta$  – ставка налога на добавленную стоимость;

$N$  – количество периодов, на которое заключен лизинговый договор;

$AO_t$  – амортизационные отчисления за период  $t$ ;

$L_t$  – лизинговый платеж за период  $t$ ;

$r$  – цена заемного капитала лизингополучателя;

$O$  – ожидаемое значение ликвидационной стоимости объекта к окончанию действия договора лизинга;

$\alpha$  – налог на прибыль.

В свою очередь  $\{ \Pi(\beta K_y + [1-0,5+t]\beta K_y)(\sigma+\mu) \} (1+\eta)$  – это есть  $L_t$ .

$L_t$  – сумма лизингового платежа за  $t$ -ый год, т.е. [113, с. 175]:

$$L_t = \{ \Pi(\beta K_y + [1-0,5+t]\beta K_y)(\sigma+\mu) \} (1+\eta), \quad t=0, \quad Q-1 \quad (5)$$

Применение данного метода оценки эффективности имеет смысл, когда лизингополучатель располагает достаточной прибылью для того, чтобы полностью использовать налоговые льготы по лизингу, амортизации имущества и выплате процентов по кредиту в течение срока лизинга. Предполагается, что фирма имеет четкую стратегию относительно уплачиваемых ею налогов на все время действия лизингового контракта, то есть, фактор неопределенности в налоговой политике незначителен. Если нет определенности относительно уплачиваемых фирмой налогов в будущем, то применение данной формулы не корректно.

Продавец имущества при принятии решения о прямой продаже или передачи в лизинг должен исходить из расчета получаемой доходности. Он может получить ее от прямой продажи, разместив денежные средства в кредитное учреждение под проценты или вложив

их в собственный оборотный капитал или передать имущество в лизинг под тот процент комиссионного вознаграждения, который позволил бы лизингодателю иметь такую же, что и при варианте описанным выше.

В связи с этим необходимо создать методику сравнения лизинга с продажей исходя из требуемой доходности капитала для владельца передаваемого имущества.

В связи с изменениями, произошедшими в области лицензирования лизинговой деятельности, лизинг в настоящее время не является деятельностью подлежащей обязательному лицензированию. Это позволяет любому продавцу или производителю объектов основных средств продавать свое имущество посредством прямой продажи или с использованием лизингового механизма.

#### Литература

1. Закон РФ «О финансовой аренде (Лизинге)» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (с изм. и доп. от 22 авг. 2004 г.).
2. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге».
3. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с измен. от 31 декабря 2005 г.).
4. Постановление Правительства РФ «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» № 633 от 29.06.95 г.
5. Постановление Правительства РФ «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в РФ» № 752 от 27.06.1996 г.
6. Постановление Правительства РФ от 03 сентября 1998 г. № 1020 «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций».
7. Письмо Минфина РФ «Об учете имущества лизингополучателем» от 5 мая 2003 г. № 16-00-14/150.
8. Нечаев А.С. Влияние амортизационной политики на формирование лизинговых платежей. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. 246 с.
9. Огнев Д.В., Шевелев А.П. Оценка эффективности и разработка механизма совершенствования лизинговой формы инвестирования. Монография. Ангарск: Изд-во АГТА, 2006. 197 с.

А. Н. Домрачев,  
аспирант Сургутского госуниверситета

### **Бюджетное финансирование на покрытие расходов, не возмещаемых в тарифе на услуги жилищно-коммунального хозяйства для населения**

Особенностью деятельности организаций ЖКХ по предоставлению населению жилищно-коммунальных услуг является необходимость расчетов с населением по регулируемым ценам (тарифам) в порядке, установленном органами местного самоуправления. Работая при этом по регулируемым ценам (тарифам), установленным ниже размера экономически обоснованных тарифов, организации ЖКХ получают средства из бюджета на покрытие убытков (дотации). С 1 января 2000 г. вступили в силу изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК), введенный в действие Федеральным законом от 31.07.98 № 145-ФЗ. Все организации, получающие бюджетные средства, и органы, осуществляющие бюджетное финансирование, должны руководствоваться нормами Бюджетного кодекса. В зависимости от вида бюджетного финансирования БК установил способы выделения средств юридическим лицам из бюджета: в том числе – субвенция и субсидия. В соответствии со БК под субвенцией понимаются бюджетные средства, предоставляемые юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основе на определенные целевые расходы. Субсидией называются бюджетные средства, предоставляемые физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что организации, получающие бюджетные средства, должны исходить из необходимости достижения заданных ре-

зультатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Принцип адресности и целевого характера использования бюджетных средств свидетельствует, что бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей бюджетных средств с обозначением направления их на финансирование конкретных целей. Любые действия, приводящие к нарушению адресности, предусмотренных бюджетом средств либо к направлению их на цели, не обозначенные в бюджете при выделении конкретных сумм средств, являются нарушением бюджетного законодательства Российской Федерации. Иначе говоря, на основании установленных условий из бюджета финансируется конкретный получатель в определенной сметой сумме и на определенную цель по целевым статьям бюджетной классификации.

Каждое назначение бюджетного финансирования имеет целевое значение, и поэтому все бюджетные средства относятся к целевому финансированию, требующему отчета об их целевом использовании. Например, бюджетные средства могут быть выделены:

- на возмещение льгот и социальных субсидий; они должны быть использованы на покрытие расходов в сумме, соответствующей доле расходов предприятий;
- на погашение убытка от реализации услуг – только в сумме убытка, определенного по виду и размеру финансирования;
- на выполнение конкретных программ и мероприятий – только в сумме стоимости таких программ или мероприятий исходя из цены договора или сметы финансирования.

Ведение раздельного учета по бюджетному финансированию требуется для организаций ЖКХ не только для составления отчета по целевому использованию бюджетных средств, но и для правильного начисления налогов исходя из назначения финансирования:

- при возмещении убытков по всем основаниям;
- при финансировании целевых программ по сметам;
- при оплате работ по договору или возмещении разницы в цене.

В соответствии с этим необходимо рассмотреть виды расходов, порядок их возмещения и условия предоставления соответствующей отчетности предприятий – производителей услуг ЖКХ при получении ими бюджетного финансирования.

К расходам, невозмещаемым в тарифе на услуги ЖКХ, могут быть отнесены расходы:

- от реализации отдельного вида жилищно-коммунальной услуги населению;
- от реализации отдельного вида жилищно-коммунальной услуги в целом по всем потребителям;
- по расходам, формируемым результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Нам представляется, что невозмещенные расходы предприятий ЖКХ в тарифе могут быть конкретизированы исходя из определенных условий:

- фактически произведенных предприятием расходов, не покрытых полученными доходами от населения или всех потребителей и доля расходов в виде обязательных налогов и платежей, оплачиваемых за счет финансовых результатов;
- фактически произведенных организацией расходов с учетом планового уровня рентабельности;
- планируемых бюджетных поступлений из расчета разницы в цене (в этом случае только в части реализации услуг населению);
- возможных бюджетных поступлений.

Третье условие конкретизации расходов применяется для расчета убытка от реализации услуг только населению, поскольку характеризует разницу в цене, которая считается на основе тарифа для населения, в связи с чем учитывается в первом виде.

Первое и второе условия применяются при расчете плановых сумм финансирования из расчета не выше убытка по третьему условию. Фактическое финансирование по таким видам связано с суммами сложившихся убытков у организации по результатам деятельности. При этом по первому условию покрывается фактически сложившийся убыток без учета уровня рентабельности, а по второму — с учетом планового уровня рентабельности.

Четвертое условие возможно при низкой финансовой обеспеченности местных бюджетов и при принятии решения органа местного самоуправления о перекрестном субсидировании. При этом заведомо устанавливается порядок планового недофинансирования организаций, что влечет за собой корректировку в сторону уменьшения производственной программы организации (по объему эксплуатационных функций: работ по текущему ремонту и капитальному ремонту движимого и недвижимого имущества) под объем доходов, обеспеченных финансированием.

Устанавливая порядок финансирования по четвертому условию, орган местного самоуправления должен определить максимальный раз-

мер бюджетного финансирования на случай корректировки сумм, указываемых в бюджетной росписи на начало текущего года, в сторону увеличения в течение текущего года. Таким образом, если виды убытков возникающих от невозмещенных расходов предприятия в тарифе рассмотреть с учетом каждого из приведенных условий конкретизации их размеров, получается 10 вариантов понятия «убыток», из которых органу местного самоуправления в целях субсидирования предприятия нужно выбрать один. Однако существование 10 вариантов не означает, что все они правомерны. На наш взгляд, правомерен лишь один — убыток от реализации отдельного вида жилищно-коммунальной услуги населению в планируемой сумме без учета налогов с оборота. Мы считаем, что данный вариант правомерен по следующим причинам:

- для каждого вида жилищно-коммунальных услуг по группам потребителей рассчитывается плано-расчетный экономический тариф (ПРЭТ);
- определяя в ПРЭТ по группе потребителей (население) долю оплаты населением орган местного самоуправления тем самым устанавливает разницу от ПРЭТ для возмещения организации;
- поскольку при определении ПРЭТ учитывались рентабельность и налоги с оборота, для возмещения убытка соответствующая сумма в виде «разницы в тарифе» уменьшается на сумму налогов с оборота, но при этом содержит в себе долю прибыли;
- закладывая в объем бюджетного финансирования предусмотренную расчетом сумму ассигнований и осуществляя финансирование в запланированном объеме, орган местного самоуправления вправе установить ответственность организации ЖКХ за прочие убытки, которые она может допустить в работе, а также реализовать свое право на долю прибыли предприятия;
- все остальные цены, тарифы, расценки, применяемые предприятием как для конкретного вида услуги для прочих потребителей, кроме населения, так и для прочих видов деятельности для всех потребителей, не могут быть ниже себестоимости и в обязательном порядке предусматривают прибыль. Таким образом, определенные указанным образом условия бюджетного финансирования позволяют предприятиям ЖКХ осуществлять свою деятельность не только безубыточно, но и с определенной прибылью, самостоятельно формировать фонды и решать вопросы стимулирования работников и расширения производства;



- соблюдается принцип равенства всех хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в данной сфере, независимо от организационно-правовой формы, т.е. какая бы организация ни оказывала конкретный вид услуг потребителям (муниципальное предприятие, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью), они все должны быть поставлены в равные условия: убытки возмещаются в той части финансовой деятельности, в которой они возникают.

Поскольку тариф ниже себестоимости утверждается только для населения, любая организация будет иметь убыток от реализации услуг только населению.

Как нам представляется, главный принцип определения финансовых взаимоотношений органа местного самоуправления (органа, регулирующего тарифы) и организации ЖКХ (осуществляющей свою деятельность по этим тарифам) заключается в том, что орган местного самоуправления должен нести ответственность перед организацией относительно той части ее финансовой деятельности, по которой он дает обязательные для нее указания.

Поскольку обязательные указания органа местного самоуправления, приведшие к возникновению убытка для организации, оказывающей жилищно-коммунальные услуги, исходят из деятельности, связанной с оказанием услуг населению, то именно орган местного самоуправления и должен нести ответственность по сумме соответствующего убытка.

Указанный выше порядок формирования сумм бюджетного финансирования предусмотрен для каждого вида услуг. Иными словами, рассчитываются и утверждаются отдельно, соответственно услугам, суммы бюджетных ассигнований на возмещение убытков от реализации населению услуг отопления, горячего и холодного водоснабжения, канализации, технического обслуживания и ремонта жилищного фонда, газо- и электроснабжения при действии льготных цен и порядка предоставления субсидий. Такой порядок применяется финансирующим органом независимо от того, специализированной или многоотраслевой организацией оказываются услуги. Остальные варианты вынуждено применяются на практике в тех случаях, когда финансовые возможности местных бюджетов недостаточны, чтобы обеспечить организации правомерный порядок возмещения расходов.

Второй вид убытка (от реализации отдельного вида ЖКУ всем потребителям) возникает, когда в местном бюджете недостаточно средств

для возмещения убытка от оказания услуг населению. Поскольку прибыль от реализации конкретного вида услуг прочим потребителям частично покрывает этот убыток, размер убытка по виду деятельности меньше, чем размер убытка от оказания услуг населению.

Убыток по результатам хозяйственной деятельности организации (третий вид убытка) возникает в случае низкой обеспеченности бюджетными средствами. Орган местного самоуправления, как правило, принимает первое условие определения размера убытка. Такие варианты приводят организацию ЖКХ к необходимости согласовывать с финансирующим органом порядок дополнительного финансирования по статье бюджетного финансирования — на создание фондов накопления и потребления, что позволит обеспечить в объеме выделенных, таким образом, средств какие-либо социальные блага своим работникам и дальнейшее развитие.

По результатам вышеизложенного, мы определили, основные критерии бюджетного финансирования возмещения убытков от невозмещенных в тарифе экономически обоснованных расходов, при которых их нельзя считать доходами предприятия, а необходимо учитывать как целевое бюджетное финансирование:

- получателем бюджетных средств на возмещение убытков может быть только та организация, которая осуществляет операции по реализации услуг населению и у которой по результатам финансовой деятельности складывается убыток;
- бюджетные ассигнования на возмещение убытков такой организации направляются в размерах плановых сумм, предусмотренных бюджетной росписью.

Общий финансовый результат складывается у предприятия в зависимости от примененного порядка учета бюджетных средств на возмещение убытков и в случаях перефинансирования, последующих согласованных решений с финансирующим органом. Мы полагаем, что главный принцип, которым должны руководствоваться органы местного самоуправления и предприятия, получающие бюджетные средства на возмещение убытков, это: согласованные и своевременные действия по определению вида, размера финансируемого убытка, порядка финансирования, ведения раздельного учета, корректировки и отчетности по бюджетным средствам, выделяемым на возмещение убытков. Для представления органу местного самоуправления достоверной информации о фактическом убытке от оказания ЖКУ гражданам предприятиям ЖКХ необходимо в учетной политике установить форму ведения раздельного бухгалтерского учета в рам-

ках общеустановленных норм, а также создать систему аналитического учета расходов, позволяющую это сделать.

Однако, необходимо учитывать, что бюджетные средства, ввиду их целевого направления на возмещение фактически сложившихся убытков, возникающих при продаже ЖКУ гражданам, не могут служить источником для исчисления налога на прибыль. В противном случае будет допущено их нецелевое использование. Чтобы в отчетном периоде не допустить нецелевого использования бюджетных ассигнований, предназначенных на покрытие убытков, возникающих при продаже ЖКУ гражданам, организации ЖКХ, могут эти бюджетные ассигнования направить только на покрытие убытков, возникающих при оплате гражданами этих услуг.

Раздельный учет выручки по группам потребителей и соответствующей себестоимости позволяет формировать соответствующие финансовые результаты: убыток от реализации услуг населению; прибыль от реализации услуг прочим потребителям. Применение метода учета экономически обоснованных расходов в тарифах предприятий-производителей услуг позволяет оптимизировать информацию о показателях, существенно влияющих на величину тарифа, позволяет соответствующим органам государственной власти проводить постоянный мониторинг данных показателей для обеспечения государственной поддержки как самих потребителей услуг, так и предприятий-производителей.

В условиях отсутствия 100% возмещения произведенных расходов населением органы государственного управления могут осуществлять бюджетное финансирование невозмещенных расходов и образовавшегося от этого убытка на предприятиях-производителях услуг. Таким образом предложенные выше методические подходы к осуществлению и учету бюджетного финансирования позволят рационализировать бюджетные средства и снизить социальную напряженность по оплате населением услуг ЖКХ.

#### Литература

1. Баранов А.А. Социально-демографическое развитие крупного города. М.: Финансы и кредит, 1981. 191 с.
2. Бронер Д.Л. Современные проблемы жилищного хозяйства. М.: Высшая школа, 1961. 264 с.
3. Вайль П., Геннис А. 60-е: Мир советского человека. М.: Новое лит. обозр., 1996. 368 с.
4. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (ЖК РФ).

С. П. Казаков,  
профессор кафедры МАТИ-РГТУ им. К. Э. Циолковского,  
кандидат экономических наук

### **Разработка новых видов услуг на основе влияния динамических характеристик потребительских сегментов на предприятия сферы услуг**

Современные теоретики маркетинга и действующие на предприятиях практические маркетеры уже давно констатируют очевидный факт, что методы «массового» маркетинга 60-х годов XX века полностью исчерпали себя уже к началу 90-х годов того же века. В первое десятилетие нынешнего XXI века произошло существенное «разбегание» потребительских сегментов в абсолютно разные рыночные ниши, для каждой из которых характерны полярные действительные потребности от сегмента к сегменту. Это вызвано появлением и закреплением множества социальных сред, субкультур, новых профессий, которые проповедают определенные «стандартные» стили жизни, и те, в свою очередь внедряют в сознание соответствующие им стандарты потребления.

Консьюмеризм, понимаемый здесь как особая психология вещного восприятия и усвоения информационного мира, информационной действительности, характеризуемую имущественной содержательностью жизненных приоритетов и индивидуальной субъектно-личностной аксиологической шкалы<sup>1</sup>, зародился на рубеже 50–60-х годов XX столетия и прошел через несколько этапов своей эволюции, подчиненной в свою очередь эволюции самих потребностей, подчиненных законам развития потребностей.

<sup>1</sup> Галумов Э.А. Имидж советского консьюмеризма. М.: <http://www.iamik.ru>. 22 ноября 2004.

Законы развития потребностей<sup>1</sup> включают в себя:

- 1) идеализация потребностей;
- 2) динамизация потребностей;
- 3) согласование потребностей;
- 4) объединение потребностей;
- 5) специализация потребностей.

Идеализация потребностей проводится путем их динамизации, объединения или специализации и последующего согласования. Данные законы позволяют прогнозировать будущие потребности и тенденции их изменения. Удовлетворение выявленных потребностей приведет к появлению новых товаров и услуг<sup>2</sup>.

В маркетинговой науке одним из основных исследовательских направлений деятельности явилась попытка классификации потребностей и соответствующих им потребительских сегментов. Результатом исследований в этой области послужила разработка американскими эконометриками (консалтинговая компания SRI) в 1978 году системы VALS (от «Values, Attitudes and Lifestyles»)<sup>3</sup>, позволяющих объяснить сегментацию американских потребителей с точки зрения психографических аспектов. Далее система была преобразована в VALS2, которая позволила моделировать покупательское поведение на основе VALS.

Необходимо подробнее рассмотреть данные системы, так как они имеют непосредственное отношение к предмету исследования. В описании систем использованы материалы с сайтов [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org), [www.sri-bi.com](http://www.sri-bi.com), [www.mbaplus.ru](http://www.mbaplus.ru).

Оригинальная система VALS стала первой системой психографической сегментации, широко применяемой в бизнесе. Многие рекламные агентства используют VALS, чтобы прийти к более полным и более точным целям, чем те, которые может предложить только демографическая статистика. Множество специалистов по маркетингу позиционируют свои продукты так, чтобы они были привлекательными для определенных VALS-сегментов. Создавая VALS, SRI исходила из классической иерархии потребностей Авраама Маслоу, деля население Соединенных Штатов на восемь сегментов. Нижний сегмент охватывает «борцов за выживание», сконцентрированных на основ-

ных жизненных потребностях, верхний, в свою очередь, включает группу элитных покупателей, основная потребность которых заключается в самовыражении. Схематически модель VALS можно отобразить следующим образом (см. рис. 1):

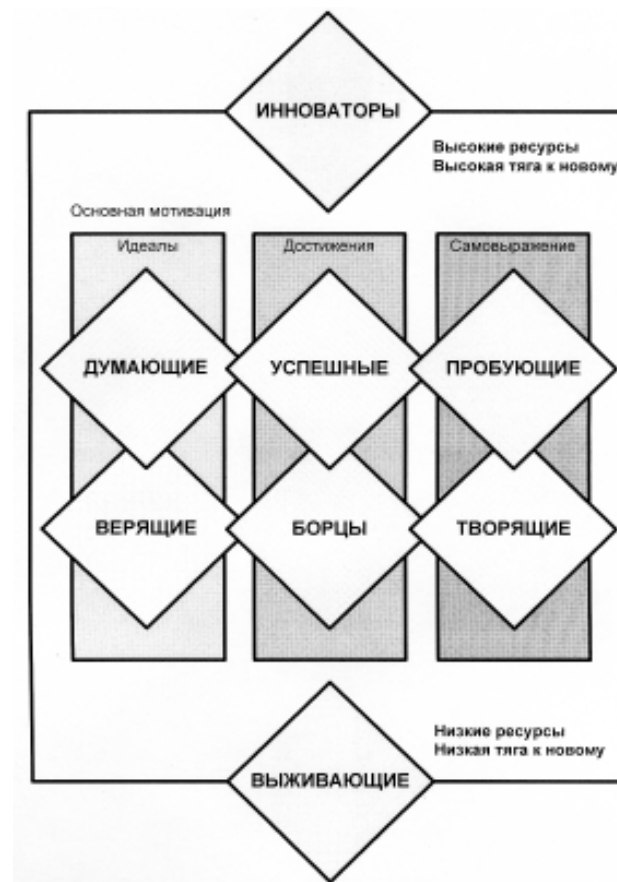


Рис. 1. Графическая интерпретация системы VALS

Согласно данной схеме VALS потребительские модели поведения описываются категориями уровня имеющихся ресурсов тягой (склонностью) к новому (инновациям). Основными «драйверами» (двигателями) потребительской мотивации являются идеалы или достижения или самовыражение.

<sup>1</sup> Петров В.М. Законы развития потребностей. Материалы конференции. М.: МА ТРИЗ, 2005.

<sup>2</sup> См.: там же.

<sup>3</sup> *англ.* — Ценности, Отношение к чему-либо, Стили жизни.

Описывая входящие в VALS сегменты необходимо выделить следующие особенности каждого из них:

1. INNOVATORS (Инноваторы). Успешные, разборчивые, мобильные и меняющиеся люди с высоким уровнем самоуважения. Они имеют большие ресурсы и поэтому они подвижны всеми тремя мотивационными драйверами в разной степени. Они являются лидерами в части перемен и наиболее восприимчивы к новым идеям и технологиям. Инноваторы — очень активные потребители и их приобретения и покупки отражают культивированный вкус на нишевые продукты и услуги премиум- и люкс-класса.

2. THINKERS (Думающие). Мотивированы своими представлениями об идеалах. Они морально зрелы, удовлетворены, чувствующие себя комфортно, ценящие порядок, знания и ответственность. Они, как правило, хорошо образованы и активно используют информацию в процессе принятия решений. Думающие хорошо информированы о происходящем в мире и не упускают возможностей расширить свои познания.

3. ACHIEVERS (Успешные). Мотивированы стремлением к достижениям, успешные ведут целеориентированный образ жизни и полностью посвящены идеалам карьеры и семейным ценностям. Их социальная жизнь отражает этот фокус и структурирована вокруг семьи, приобретения почета и уважения, работы.

4. EXPERIENCERS (Пробующие) мотивированы самовыражением. Будучи молодыми энтузиастами и импульсивными потребителями, Пробующие быстро «зажигаются» новыми возможностями, но так же быстро и «остывают». Они ценят вариативность, приятное волнение, имеющие признаки нового, поразительного и рискованного. Их энергия находит выход в занятиях спортом, активном отдыхе, социальной активности и ночной жизни.

5. BELIEVERS (Верящие). Как Думающие, Верящие мотивированы идеалами. Они являются консервативными обычными людьми с конкретной верой, основанной на традиционно устоявшихся в обществе канонов: семья, религия, общество, нация. Большинство Верящих выражают моральные устои, имеющие глубокие корни и четко описываемые.

6. STRIVERS (Борцы) — современные, стильные, модные гедонисты. Из-за того, что они мотивированы стремлением к достижениям, Борцы озабочены мнением и одобрением окружающих. Деньги являются мерилом успеха для тех Борцов, которые пока не имеют их в количестве, достаточном для удовлетворения своих потребностей. Их привлекают стильные товары, которые могут служить более дешево-

ми аналогами товаров, покупаемых людьми с более высокой материальной мощностью.

7. MAKERS (Творящие) как и Пробующие мотивированы потребностью в самовыражении. Они выражают себя в постоянных мирских заботах — строительстве дома, воспитании детей, ремонта автомобиля, даже домашнем консервировании — и имеют достаточно навыков и энергии, чтобы успешно самим всем этим заниматься. Творящие — практичные люди, имеющие конструктивные навыки и ценят самодостаточность.

8. SURVIVORS (Выживающие). White Trash<sup>1</sup>. Живут с узким кругозором, часто думают, что мир вокруг них слишком быстро меняется. Они испытывают комфорт от соприкосновения с привычными и знакомыми вещами и явлениями, и озабочены безопасностью и сохранностью.

В целом система VALS представляет собой классическую биполярную систему потребительского поведения в зависимости, прежде всего, от уровня дохода и реплицирует тем самым все существующие до этого системы описания потребностей, что и отмечалось выше. Это и отражается существующими понятиями «массового» рынка и рынка «премиум-продуктов», которые встречаются в действительности.

Несмотря на свою кажущуюся простоту и универсальность, специалисты по маркетингу отмечают существование проблем в практическом применении системы VALS. Изучая потенциальную целевую аудиторию, затрачивая большие временные, людские и финансовые ресурсы можно лишь довольствоваться установлением того факта, что эта аудитория может представлять собой лишь небольшой процент от общего рынка. Массовое производство продукции, предоставление услуг, массивное продвижение в данном случае будут, очевидно, нерентабельны. С другой стороны, если исследование выявит очень крупные психографические сегменты, например, покажет что в районе Среднего Запада (североамериканские штаты Иллинойс, Айова, Индиана, Небраска, Висконсин и др.) доля, например, «Верящих» составит более 50%, то по словам Джейна Фитцгибона, старшего вице-президента рекламного агентства Ogilvy & Mather, специалисты по

<sup>1</sup> с *англ.* — дословно «белый мусор», обозначает людей, живущих в прищепах-фургончиках, преимущественно белых, с низким уровнем образования, дохода и социального статуса. Основные занятия — безработные, низкооплачиваемая работа, мелкий криминал и проституция. Применяется также для «клеймирования» людей белой расы, которые претерпели экономическое, образовательное или культурное банкротство.

маркетингу часто рассуждают так: «Если 40 процентов всего населения — «Верящие», зачем нам думать об остальных?»<sup>1</sup>.

Тогда SRI вновь обратился к изучению населения, проведя в 1988 году обследование 2500 человек, и в 1989 появился на свет VALS2. VALS2 выделяет восемь психографических групп примерно равного размера. Утверждается, что в основе классификации каждой группы лежат «неизменные психологические установки», что и отличает данную классификацию от более ранней VALS, в которой такие группы выделялись на основе признаков стиля жизни и системы ценностей, которые более изменчивы. Хотя некоторые названия совпадают, в SRI настаивают, что группы, предлагаемые новой классификацией, совершенно отличны от прежних групп (см. рис. 2):

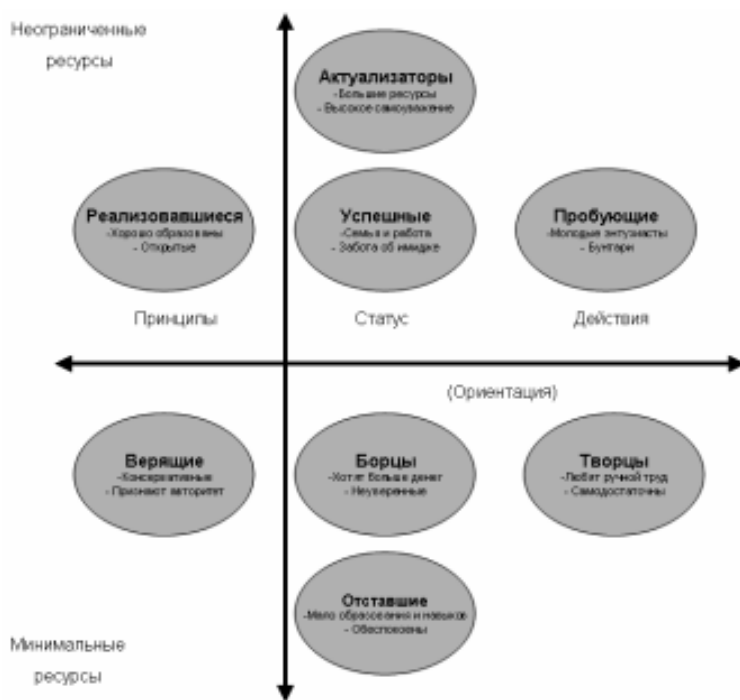


Рис. 2. Графическая интерпретация системы VALS2

В нижнем сегменте находятся «Отставшие», которые, как и «Выживающие», в основном представлены более пожилым и бедным населением. В верхнем сегменте находятся «Актуализаторы», заменившие прежних «Инноваторов», и характеризующиеся высоким уровнем собственного достоинства и высокими доходами. Между этими двумя крайними группами находятся еще шесть, распределенных внутри матрицы размерностью два на три. Они распределяются в зависимости от имеющегося у них ресурса (имеется в виду совокупность экономических, социальных и психологических данных), и в зависимости от жизненной ориентации: ориентированные на принципы, статусно ориентированные, ориентированные на действия. В целом, VALS2 унаследовала основные психографические сегменты у VALS. Вместе с тем, необходимо остановиться на описании новых появившихся в VALS2 сегментах:

1. ACTUALIZERS (Актуализаторы). Заменили «Инноваторов» в системе VALS2. Это — успешные, с хорошим вкусом, активные, люди, не боящиеся брать на себя ответственность, с высоким чувством собственного достоинства. Они заинтересованы в собственном росте и развитии.

2. FULLFILLED (Реализовавшиеся). Мотивированы принципами. Это люди в зрелом возрасте, обеспеченные и довольные жизнью, любят проводить время в раздумьях и созерцании. В большинстве это хорошо образованные люди, возможно недавно вышедшие на пенсию.

3. STRUGGLERS (Отставшие, борцы за выживание). Люди в возрасте с ограниченными возможностями, нуждающиеся. Заботятся о своем здоровье, зачастую пассивны.

С внедрением VALS2 компания SRI задала новый стандарт, который, как считают многие рекламодатели и специалисты по маркетингу, помогает им сделать видимыми их целевые рынки. И предложенные классификацией сегменты уже продемонстрировали свою полезность маркетологам разнообразных потребительских товаров. Однако по-прежнему трудно встретиться с сегментами VALS при традиционном маркетинге. Хотя со времени представления первого варианта VALS был достигнут значительный прогресс в части выделения индивидуумов и узко определенных сегментов в качестве целей маркетинга. В настоящее время на предоставлении услуг по определению того, что профессионалы нежно зовут «системой геодемографических кластеров», специализируются четыре фирмы. Claritas была уже охарактеризована ранее. CACI, Donnelley Marketing Information Services и National Decision Systems специализируются на предоставлении информации по определенным группам потребителей, составляющим кластер с его общими характеристиками. Их клиенты, как и

<sup>1</sup> Винокуров Д., Крылов А. Маркетинг для женщин. М.: [www.4p.ru](http://www.4p.ru) 22/11/2008.

в SRI, обычно подписываются на год, и это дает их маркетинговым службам полный доступ к базе данных и отчетам, подготавливаемым фирмой. SRI сейчас сотрудничает со всеми вышеперечисленными исследовательскими фирмами, поэтому профили VALS2 по имеющимся кластерам доступны специалистам по маркетингу. Это означает, что специалист по маркетингу может воспользоваться одной из баз данных, чтобы практически определить те жилые районы, те списки почтовой рассылки и т.д., которые содержат потребителей целевого VALS-сегмента.

Существующая динамика эволюции потребностей привела к погрешностям канонов системы VALS и VALS2 в первое десятилетие XXI столетия. Эти системы вообще-то могут быть применимы только для американского потребительского общества, где сегменты характеризуются однородностью и гомогенизированнойностью. Они, к сожалению, ввиду ряда причин, совершенно не применимы для России, где есть жесткая фрагментация общества и существуют огромные отличия одних потребительских групп от других. Внутри объективно описываемого сегмента могут также существовать существенные различия в образе и стандартах потребления. Именно поэтому в России до сих пор нет, например, общепринятого определения так называемого среднего класса.

Именно поэтому стоит отметить, что для нынешнего положения потребительского рынка в России, усугубленного системным финансовым кризисом, говорить о создании российской матрицы систем VALS и VALS2 пока преждевременно. Предположительно, местный потребительский рынок будет готов к этому только на рубеже 2012–2015 годов.

В отсутствие у российских маркетеров стандартных геодемографических технологий как VALS2, российские компании все равно сталкиваются с давлением со стороны разных сегментов на их бизнес и поэтому для сохранения и повышения конкурентоспособности уже сейчас должны разрабатывать товары и услуги с помощью инновационных моделей.

В настоящее время это делается с помощью микроисследований, проводимых компаниями, строящих логит-модели и потребительские карты. При этом широкое распространение получили такие методы исследований как опрос, наблюдение и фокус-группы.

Рассмотрим, как две B2C сервисные компании, работающие в разных отраслях бизнеса, выявили один схожий и весомый потребительский сегмент, который оказывает влияние на бизнес и в то же время потребности которого не удовлетворяются существующим сервис-портфолио.

В результате исследований, проводимых отделами маркетинга компаниями Stage Entertainment, (постановщик мюзиклов и ледовых шоу) и ОАО AV-TO (Федеральная сеть торгово-сервисных центров по торговле автошинами, дисками, аксессуарами и запчастями, услуги автосервиса в 15 городах России) было установлено, что такой мало изученный, но в то же время активный на рынке класс как женщины, совершенно не учитывается при формировании маркетинговых стратегий обеих фирм. За годы экономических реформ в нашей стране женщины достигли больших высот и оформились в достаточно емкий сегмент, получившим к 2008 г. большую рыночную силу. Не считается с потребностями данного сегмента в новых реалиях означает недополучение значительных долей прибыли.

Установлено, что мужское и женское потребительское поведение существенно отличаются друг от друга, несмотря на кажущееся сходство. В современном разрезе взаимоотношения полов, женщины, получившие право на экономическую независимость и достигнув определенного высокого статуса, как потребители ринулись доказывать свое равенство путем подражания мужчинам.

До недавнего времени эта тенденция была наиболее сильна и активно развивалась. Те женщины, которые стали «хозяйками», начали понимать — это совсем не то, что им нужно, так как это не приносит им подлинного удовлетворения, и они биологически деградируют. Это приводит к тому, что женщины не имеют счастья в личной жизни, семье, отношениях с окружающим их миром, что в результате сказывается на их здоровье. Том Питерс в свое книге «Представьте себе!» следующим образом отобразил лишь некоторые различия между мужчинами и женщинами (см. табл. 1).

Пока стремление женщин к равноправию только набирало силу, женщины стремились во всем походить на мужчин. Женщины зарабатывали деньги, занимались политикой, наукой, учились управлять с техникой и электроникой, потребляли мужские продукты и потребляли «по-мужски». Соответственно, маркетинговая коммуникация могла быть однородной («мужской»), и товар продавался как мужчинам, так и женщинам с одинаковым успехом<sup>1</sup>.

Совершенно очевидно, что женщины осознали себя как отдельный потребительский сегмент, которому мужской стиль потребления уже не годится, и как следствие, рекламные коммуникации, основанные на мужских мотивациях, для женщин также не подходят.

<sup>1</sup> Материалы с сайта [www.mbaplus.ru](http://www.mbaplus.ru)

Таблица 1

## Различия в женской и мужской психологии

Женщины	Мужчины
Устанавливают контакты	Избегают ответственности и семьи
Ориентированы на других	Эгоцентричны
Ориентированы на ответственность	Ориентированы на права
Перспектива для близких (что будет с нами?)	Перспектива для себя (что будет со мной?)
Гордятся совместными достижениями	Гордятся личной силой
Подмечают все детали	Видят главное
Высокая восприимчивость к запахам	Низкая восприимчивость к запахам
Слышат тихие звуки, испытывают дискомфорт от громких	Отсеивают тихие звуки, спокойно переносят громкие
Осознание развито хорошо	Осознание слабо развито
В трехдневном возрасте вдвое интенсивнее устанавливают зрительный контакт, чем мальчики	В трехдневном возрасте медленно устанавливают зрительный контакт
Обожают разговаривать	Говорят «про себя любимых»
Думают вслух	Думают молча
Уклончивы	Прямые
Выполняют несколько дел сразу	Выполняют дела последовательно, в порядке приоритета
Разговаривают эмоционально	Разговаривают буквально (только факты)
Симпатизируют людям	Увлекаются предметами
Сотрудничают	Соревнуются
Хотят интересной истории	Хотят слышать факты (и только)
Покупают по пути	Идут в магазин за конкретной вещью

Когда мужчина покупает товар, он покупает удовлетворение своей потребности. Сервису мужчины хоть и придают значение, но, как правило, воспринимают его как ненужную нагрузку, за которую необходимо доплачивать, что неприятно. Женщина в данном случае является более продвинутым потребителем и приветствует в предложении то, что называется расширенным продуктом», т.е. помимо физического ядра товара, она ценит символические уровни товара, включающие в себя, в том числе и сервис. Будучи более эмоционально восприимчивыми, они обращают внимание на атмосферу места покупки, комфорт, продавца. И готовы переплачивать за это.

Компания Stage Entertainment в апреле 2008 года провела исследование с целью определения основных потребительских сегментов для построения модели целевой аудитории для рекламной кампании. Для этого была проведена серия фокус-групп с привлечением исследовательской компании, и исследование принесло неожиданные результаты. Если раньше, до исследования, соотношение мужских и

женских аудиторий виделось менеджментов компании как 40/60, то в результате исследования выяснилось, что это соотношение в реальности составляет 20/80.

После этого результата была проведена корректировка задач, связанных с использованием результатов исследования. Менеджмент компании решил использовать «женский» фактор для создания новых дополнительных услуг, часть которых можно было бы сделать платными, и тем самым повысить прибыльность бизнеса.

В результате были разработаны следующие дополнительные услуги, которые отражены в табл. 2:

Таблица 2

## Реестр дополнительных услуг Stage Entertainment, разработанных для женского сегмента

Услуга	Описание	Коммерциализация
Сувенирный киоск	Продажа атрибутики, связанной с мюзиклами, футболки, брелки, аудио-диски – символов, позволяющих женщинам еще раз эмоционально пережить впечатления от мюзикла	Платная
Ассортимент в баре	Ввод в ассортимент более легких женских коктейлей, вывод крепких напитков	Платная
Изменения в гардеробе	Большее количество зеркал, банкеток, специальные секции в гардеробах	Бесплатная
Служба консьержа	Ответы на вопросы, вызов такси, решение мелких проблем	Бесплатная
Танцы в фойе в антракте	Позволяет размяться в перерыве под музыку из мюзикла. Усиливает эффект визита в театр. Женщины любят танцы	Бесплатная
Увеличение площади дамской комнаты	Сделано за счет мужской комнаты, для комфортного пребывания в театре	Бесплатная
Пункты подзарядки мобильных телефонов	Женщины много разговаривают и поэтому у них часто садится батарейка. Телефон можно сдать в пункт для подзарядки на время спектакля	Бесплатная
Женская ВИП-зона	Для обладательниц ВИП-билетов одна часть (из двух) в фойе – чисто женская	Бесплатная
Ко-Промо с компанией-производителем косметики	Семплинг и раздача образцов-пробников косметической продукции.	Бесплатная

Маркетеры розничного оператора, компании AV-TO, также в ходе регулярных опросов, проводимых в своих торгово-сервисных центрах (ТСЦ) с регулярностью один раз в два месяца обнаружили, что за год проведения этих исследований доля покупательниц сети возросла с

15% до 35%, причем в основном этот сегмент концентрируется в основном в таких вспомогательных атрибутах сегмента как возраст 25–30 лет, незамужние, бездетные, служащие, высокий уровень дохода и образования. Данная компания целенаправленно выявляет динамику влияния женского сегмента на свой бизнес и поэтому рост доли этого сегмента не явился для менеджеров сюрпризом.

Компания AV-TO в разработке новых услуг также руководствовалась особенностями женских потребностей и поэтому матрица ее женских услуг выглядит следующим образом (см. табл. 3):

Таблица 3

**Реестр дополнительных услуг AV-TO разработанных для женского потребительского сегмента**

Услуга	Описание	Коммерциализация
Зоны отдыха для клиентов	Зоны отдыха, предназначенные для ожидания готовности автомобиля	Бесплатная
Женские промо-программы	«Приходи с подружкой», Скидки на товары для «женских» моделей автомобилей и т.п.	
Введение в ассортимент магазинов женских товаров	Предметы личной гигиены, книги и автомобильные журналы для женщин	Платная
Введение в штат продавцов-женщин	Женщины стесняются сказать мужчине о какой-либо проблеме с автомобилем, т.к. боятся показать свою некомпетентность. С женщинами им существенно проще общаться на технические темы.	Бесплатная
Изменение атмосферы магазина	Женщины ценят комфорт и безопасность и поэтому намного охотнее идут в чистые яркие и отремонтированные магазины	Бесплатная
Дополнительное внимание покупательницам	Женщинам сложнее обращаться с автомобилем и всем тем что с ним связано, поэтому персонал подготовлен вежливому и деликатному поведению с покупательницами. Например, им загоняют машины в боксы, проводят бесплатную диагностику основных систем автомобиля, предоставляют больше консультаций по всем вопросам.	Бесплатная

Таким образом, две компании, из разных отраслей B2C сферы услуг смогли выявить среди общего потребительского массива очень перспективный потребительский сегмент. И если у Stage Entertainment этот сегмент преобладающий, то у AV-TO – динамично и быстро растущий.

Это говорит о том, что в условиях России, где вместе с мировым финансовым кризисом приходят и проблемы недополучения выручки для предприятий сферы услуг, необходимо быстро выявлять и реагировать на изменения соотношений вклада в общую выручку основных покупательских сегментов. Необходимо также понимание трансформации моделей покупательского поведения, buying power<sup>1</sup> внутри каждого отдельного сегмента и быстрая реакция в части предложения товаров и услуг. В силу своей специфики сфера услуг находится при этом в более выигрышном положении по сравнению с чисто товарной сферой, в связи со своей природной гибкостью и нематериальным характером самой услуги.

Ввиду отсутствия передовых технологий геодемографической сегментации, таких как VALS и VALS2, и невозможностью их конвертации на российскую почву, о чем говорилось выше, каждому конкретному предприятию и каждому маркетеру необходимо использовать собственноразработанные и внедренные технологии сегментации, способные давать качественную базу для принятия решений в области разработки новых товаров и услуг.

<sup>1</sup> с англ. – Покупательная сила, Способность.



Цель настоящей статьи изучить основные экономические проблемы, возникшие в период реформы местного самоуправления, определить направления их решения и обозначить перспективы следующего этапа реформы местного самоуправления в экономическом аспекте.

Очевидно, что основной задачей в деятельности органов местного самоуправления является социально-экономическое развитие соответствующей территории с целью повышения уровня жизни населения. В связи с тем, что достижение устойчивости и стабильности местного самоуправления невозможно без формирования необходимого финансово-экономического фундамента, достаточного для обеспечения самостоятельности в реализации органами местного самоуправления своих задач главным результатом начального этапа действия закона о местном самоуправлении стало реальное разграничение полномочий государственной и муниципальной власти.

Еще 2002 году академик РАН Д.С. Львов считал, что разделение полномочий — это один из наиболее острых вопросов при построении федеративных отношений. Во-первых, оно должно быть абсолютно четко определено юридически, чтобы не было ни малейших лазеек для различного толкования. Во-вторых, оно должно соответствовать логике локальных, региональных и федеральных интересов. В-третьих, финансирование должно строго соответствовать полномочиям и уровню интересов. Как только одно из указанных соотношений нарушается, немедленно возникают противоречия [2].

За годы проходящей реформы проблема полномочий свелась к тому, что Федерация наделила органы местного самоуправления государственными полномочиями, но без передачи в полном объеме соответствующих финансовых и материальных средств, то есть произошло несоответствие между законодательно установленными вопросами ведения местного значения и отдельными государственными полномочиями и переданными органам местного самоуправления материальными средствами.

Следующий шаг дальнейшего осуществления реформы местного самоуправления по нашему мнению должен заключаться в установлении оптимального баланса между полномочиями и ресурсами, которые находятся в распоряжении местной власти, в нахождении достаточного объема доходов местных бюджетов.

Сегодня у органов местного самоуправления есть два типа полномочий. Собственные полномочия — те, что осуществляются за счет сбора налогов и за счет денег из фондов, поступления в которые происходят через субъекты Федерации.

Н. И. Ларионова,

доцент кафедры ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет», кандидат экономических наук

Н. Л. Загайнова,

ст. преподаватель кафедры ГОУ ВПО «Марийский государственный университет»

### **Экономические аспекты реализации реформы местного самоуправления**

Местное самоуправление в современной России стало общепризнанным институтом, составляющим один из базисов развитого государства.

Введение института местного самоуправления в систему государственного и общественного устройства нашей страны Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в октябре 2003 года, несомненно, имеет позитивные итоги. Восстановлена конституционная модель местного самоуправления. Произошло закрепление территориальных и экономических основ местного самоуправления федеральным законом и законами каждого субъекта Российской Федерации. Сформированы муниципальные образования, в которых созданы и работают представительные органы и местные администрации. Фактически проведена инвентаризация страны в плане межевания земли, определения границ муниципальных образований, наведения порядка с недвижимостью, с собственностью того или иного уровня муниципальной власти.

Несмотря на огромную проделанную работу в области реформы местного самоуправления актуальность данной тематики остается высокой в силу имеющихся нерешенных проблем.

Второй тип – делегированные государством полномочия. Причем государство их делегирует не на уровень поселений, а на уровень муниципальных районов и городских округов. Законодательно закреплено, что на выполнение этих полномочий тоже идут субвенции [5].

В 2008 году поселения переходят на самостоятельные бюджеты. Муниципальные образования должны стать основой для ускоренного развития потенциала территорий. Сегодня перечень вопросов местного значения поселения постоянно расширяется, что увеличивает и без того перегруженные расходные обязательства муниципальных образований. Закрепленные Бюджетным кодексом Российской Федерации собственные доходы до сих пор составляют незначительную долю доходной части местных бюджетов.

Подсчитано, что в местные бюджеты в нашей стране поступает всего 2% всей массы налоговых доходов государства. А должно быть, как свидетельствует мировая практика, в десять, а то и в 20 раз больше. По мнению экспертов, чтобы сельский муниципалитет мог не только выжить, но и уверенно нести тяжелый груз каждодневных сельских проблем, следует довести этот показатель до 35%. Сейчас, как известно, большинство доходов от основных налогов идет в федеральный и региональные бюджеты [1].

Кроме того, установленные сроки уплаты местных налогов не обеспечивают равномерного поступления доходов в местные бюджеты в течение календарного года, собираемость налогов затруднена в результате ликвидации территориальных органов Федеральной налоговой службы в ряде муниципальных районов, а органы местного самоуправления не наделены правом администрирования налогов. Администрирование налогов происходит в пользу субъектов и Федерации из-за укрупнения налоговых структур, в силу чего возможность получения базы данных налогоплательщика конкретного муниципалитета затруднено, следовательно, ограничивается и перспективное планирование.

Полагаем, что для достижения независимого и устойчивого развития бюджетов органов местного самоуправления, обеспечивающих сбалансированность их доходов и расходов, при активном изыскании внутренних ресурсов повышения бюджетной обеспеченности, необходимо разработать порядок, механизм и условия предоставления достаточной финансовой помощи на реализацию переданных на их уровень расходных полномочий с учетом объективных критериев и государственных минимальных стандартов для расчета ее объема, с учетом уровня инфляции.

Необходимо провести полную инвентаризацию федерального законодательства, касающегося деятельности местного самоуправления, с целью его оптимизации и устранения противоречий. При изменении федерального законодательства не допускать случаев, когда эти изменения приведут к сокращению доходной базы местных бюджетов.

Должен быть расширен перечень местных налогов и закрепленных за местными бюджетами постоянных нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов, за счет тех, на которых имеют непосредственное влияние муниципалитеты, для обеспечения финансирования в полном объеме расходных обязательств муниципальных образований. Можно произвести перевод отчислений от федеральных и регулирующих региональных налогов в категорию соответствующих местных налогов, как это принято в некоторых федеративных государствах с развитой рыночной экономикой, либо законодательное закрепление соответствующего процента отчислений от налога на доходы граждан, налога на прибыль, ряда акцизов, налога на добавленную стоимость и налога на добычу полезных ископаемых в бюджеты местных органов самоуправления. При этом должен использоваться принцип единства взимания и использования налоговых доходов для данного территориального общества, т.е. местный налог на доходы граждан должны платить только граждане, постоянно проживающие в данном муниципальном образовании, соответственно налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых – предприятия и предприниматели, осуществляющие хозяйственную деятельность на данной территории. Местные органы самоуправления также должны получить право на предоставление скидок и льгот в рамках получаемых ими фискальных отчислений, стимулирующих развитие местного предпринимательства и учитывающих социальный статус налогоплательщика. Это позволит преодолеть оторванность при формировании местных бюджетов от реальной налоговой базы данного территориального образования, создать систему факторов финансового воздействия на ускорение социально-экономического развития данной территории, значительно повысить экономическую самостоятельность муниципальных образований.

Процесс разграничения полномочий сегодня не завершен. Очевидно, что реформа должна принять новые очертания. Все должно прийти к тому, чтобы нормативно-правовая, законодательная база, то есть определение единых правил в любой сфере, любой отрасли, должна остаться за Федерацией. А конкретная исполнительно-распорядительная работа по реализации этих полномочий – за субъектами Федера-

ции. Там, где они эту работу могут сделать не менее эффективно и грамотно, чем территориальные федеральные органы, надо смело идти на передачу этих полномочий [3]. Другими словами механизмы передачи полномочий должны быть встроены в политику федеральных, субфедеральных и местных органов власти при выделении сферы совместных действий и сферы исключительной компетенции.

Экономика муниципальных образований тесно связана с проблемой реализаций отношений собственности и земельно-имущественных отношений. Экономические предпосылки реформы способствуют формированию частной, муниципальной, региональной и других форм собственности. Согласно теоретическим положениям каждое муниципальное образование обязано иметь сферу самостоятельного регулирования экономических отношений, самостоятельно распоряжаться, владеть и пользоваться своей собственностью, природными ресурсами. На практике до сих пор не завершён процесс формирования муниципальной собственности. Например, действующий порядок передачи имущества, находящегося в собственности субъекта, в муниципальный район, из собственности муниципального района в собственность поселений не предусматривает необходимого финансового сопровождения его оценки, проведения процедуры государственной регистрации права собственности, постановки на кадастровый учёт, инвентаризации, оформления необходимой технической документации и т.д. Муниципальное образование получившее имущественный комплекс, несет существенные затраты на проведение данных мероприятий, которые не компенсируются прежним правообладателям имущественных активов.

Одновременно существуют проблемы в разграничении имущества и его регистрации, межведомственном взаимодействии земельных участков, формировании единого кадастра объектов недвижимости, разработке генеральных планов и комплексных программ социально-экономического развития территорий, утверждении границ муниципальных образований в соответствии с градостроительным и земельным законодательством.

Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» установлен порядок распределения имущества между муниципальными районами и входящими в их состав вновь образованными муниципальными образованиями — городскими и сельскими поселениями. Однако порядок разграничения имущества, находящегося в муниципальной собственности, между муниципальными районами поселениями, входящими в их

состав и не являющимися вновь образованными муниципальными образованиями, не установлен.

В муниципальных образованиях существуют различные критерии, по которым осуществляется учёт муниципального имущества, что не позволяет обобщить реестры муниципального имущества в форму единого документа.

Проведенный анализ выявляет определенные проблемные направления отношений собственности и земельно-имущественных отношений в практике реализации реформы местного самоуправления позволяет создать построение версии разработки рекомендаций на современном этапе развития экономики. Поэтому, обобщая выявленные основные проблемы отношений собственности и земельно-имущественных отношений можно предложить ряд мер.

Необходимо усовершенствовать методику кадастровой оценки земельных участков, выделить из федерального бюджета средств на финансирование расходов местных бюджетов по учёту, инвентаризации, оформлению землеустроительной и технической документации на земельные участки и муниципальное имущество соответственно.

Уточнить и откорректировать виды имущества, которые, согласно Федерального Закона № 131-ФЗ, могут находиться в муниципальной собственности муниципальных районов и поселений. В соответствии с этим же законом в собственности поселений может находиться имущество, предназначенное для электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом, для освещения улиц населенных пунктов поселения. Вместе с тем, в ряде муниципальных районов успешно функционируют муниципальные предприятия, оказывающие данные услуги населению, проживающему в поселениях, входящих в состав муниципального района и граничащих друг с другом. Однако имущественный комплекс, находящийся в оперативном управлении у данных предприятий, является собственностью муниципального района и подлежит передаче в собственность поселений. В данном случае существуют риски снижения качества предоставляемых услуг населению, связанные со сменой собственника, и, как следствие, реорганизацией указанных предприятий.

Возможен переход к налогообложению недвижимости взамен существующих налога на имущество физических лиц, земельного налога и налога на имущество организаций при условии рыночной оценки недвижимости и зачисления данного налога по нормативу 100 процентов в доходы местных бюджетов, также целесообразно дифференцировать налог на недвижимость.

Надлежащая правовая и нормативная база сама по себе еще недостаточна, чтобы обеспечить способность органов местного самоуправления эффективно осуществлять полномочия, которыми они наделены. Над решением этой сложной задачи должны вместе работать федеральные, региональные и местные органы власти и их ассоциации. От результатов проводимой этими органами политики зависит экономическая стратегия развития муниципального образования. Центральным звеном данного процесса должна являться, на наш взгляд, трансформация экономической политики местного самоуправления, суть которой заключается в смене ее целеполагания и направленности. Современная экономическая политика местного самоуправления должна быть сориентирована не на поддержку, а на саморазвитие экономики. Постановка вопроса о саморазвитии муниципалитетов, по нашему мнению, особенно актуальна будет на следующем этапе реформы местного самоуправления. Не отрицая позитивного взаимодействия федеральных и региональных государственных структур политика саморазвития местного самоуправления будет делать ставку на оптимальное и эффективное использование эндогенных факторов, а также таких ресурсов как рабочая сила, аккумулированный на местном уровне капитал, предпринимательский потенциал и т.д. В данном случае саморазвитие не следует воспринимать в абсолютном смысле этого слова, то есть как некое изолированное от внешних факторов экономического и политического воздействия развитие территории. Прямое или опосредованное регулирование развития местного самоуправления со стороны государства достаточно эффективно инициирует режим функционирования экономики муниципалитетов «подталкивая» к позитивной динамике параметров уровня и качества жизни населения.

В связи с этими соображениями являются актуальными последние изменения в законодательстве о местном самоуправлении. В данном случае введение оценки эффективности работы органов местного самоуправления. Вопрос об эффективности деятельности органов местного самоуправления нужен для того, чтобы определить в какой стадии развития находится экономика муниципального образования, какие у него возникают проблемы и как можно помочь их решить [3]. Поэтому особое значение приобретает объективная оценка состояния и потенциальных возможностей позитивной динамики экономики муниципальных образований. Уточнение теоретических основ и обоснование конкретных практических рекомендаций по оценке состояния экономики муниципальных образований является сегодня важной задачей научных исследований.

В связи с этим в качестве рекомендаций целесообразно использовать методику комплексной оценки социально-экономического состояния муниципальных образований. В основу методики можно положить рейтинговую оценку устойчивости экономики муниципального образования, характеризующую различные аспекты экономических, социальных и бюджетных процессов, происходящих в муниципальном образовании и позволяющую ее классифицировать. В оценку устойчивости экономики муниципального образования могут войти такие показатели как финансовая и бюджетная обеспеченность муниципального образования, обеспеченность собственными доходами на душу населения, учет покупательской способности на душу населения, качества жизни населения, экономического положения организаций, инвестиционной привлекательности отраслевой структуры экономики, состояние деловой активности организаций и т.д. Бюджетная обеспеченность в свою очередь должна характеризоваться не только сбалансированностью местных бюджетов, но и качеством их управления, бюджетной результативностью. Целесообразно, по нашему мнению, при комплексной оценке социально-экономического состояния муниципальных образований ввести методику определения финансовой устойчивости бюджетов, впервые предложенной академиком Г.Б. Поляком.

Системный мониторинг деятельности государственной власти и органов местного самоуправления в области практики реализации реформы предопределяет экономический характер деятельности муниципальных образований и позволит считать необходимым усиление информационного обеспечения реформы, создания объективной системы оценки эффективности работы органов местного самоуправления, механизмов финансирования грантов и предоставление из федерального бюджета финансовой помощи муниципальным образованиям, достигших наилучших показателей в социально-экономическом развитии.

Менее чем через год, 1 января 2009 года в России должна завершиться реформа местного самоуправления — закон об общих принципах организации местного самоуправления окончательно вступит в силу [4]. Поэтому уже сейчас необходимо провести работу по оперативному решению названных проблем, повышению эффективности реализации государственной политики в области экономики местного самоуправления в Российской Федерации.

**Литература**

1. Лашкевич Н. Ближе к народу, дальше к рублю // Босс. 2008. № 4. С. 72.
2. Львов Д.С., Поршнева А.Г. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы. М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2002. С. 363.
3. Самойлов С. Местное самоуправление получило Совет // Валовой внутренний продукт. 2007. № 8 (30). С. 78.
4. Складорова И. Неуправляемое управление // Босс. № 4. С. 36.
5. Ткачук С. Сергей Самойлов: развитое местное самоуправление – фундамент сильной России // Журнал Босс. 2008. № 4. С. 30.

Н. В. Лясников,  
кандидат социологических наук, доцент

М. Н. Дудин,  
доцент Российской Академии предпринимательства

**Стратегическое моделирование структуры системы  
управления организации**

В содержании настоящей статьи фигурируют такие термины как: «модель», «управление», «организация». Необходимо детализировать какой смысл в них вкладывается, для полного представления о стратегическом моделировании структуры системы управления организацией.

Начнем с того, что понимается под организацией, так как данный термин является ключевым и используется ниже в различных контекстах.

Организация:

1) внутренняя упорядоченность, согласованность взаимодействия более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением;

2) совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;

3) объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основе определенных процедур и правил.

То есть, термин «организация» может применяться для обозначения свойства, процесса и объекта. В нашем случае будем использовать, в основном, последнее определение, то есть понимать под организационной системой (ОС) организацию как объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основе определенных процедур и правил. Отметим, что нали-

чие процедур и правил, регламентирующих совместную деятельность членов организации (то есть, наличие механизма функционирования), является определяющим свойством и отличает организацию от группы и коллектива.

Термин организационное управление обычно используется в одном из трех значений — как метод управления (основанный на процессе организации и свойстве организации), как управление процессом организации или как управление организационной системой. Фирма является организационной системой, ее развитие — процессом организации, а организационное управление — управлением процессом организации в организационной системе.

Основным аппаратом исследования управления организаций является моделирование, то есть построение и анализ моделей. В связи с этим в первую очередь дадим определение «моделей».

Модель — образ некоторой системы; аналог (схема, структура, знаковая система) определенного фрагмента природной или социальной реальности, «заместитель» оригинала в познании и практике. Под моделями понимаются мысленные или материальные системы, замещающие объект познания и служащие источником новой информации и знаний о нем. По существу, модели — это аналоги, сходство которых с оригиналом существенно, а различие несущественно.

Таким образом, из определения модели следует:

1. Конкретное воплощение модели в виде системы (представления ее абстрактно или в виде материального объекта) не является важным для результата исследования, так как более значимо соответствие ее оригиналу,

2. Главное назначение модели — замещать исследуемый объект, чтобы получить новую информацию и знание о нем.

Следовательно, моделирование — метод исследования на основе построения её модели и изучения ее свойства, связей отношений.

Основой моделирования является необходимость относительного упрощения реальной жизненной ситуации или события, вместе с тем это упрощение не должно нарушать основных закономерностей функционирования изучаемой системы.

Модели можно классифицировать по следующим основаниям.

1. Способ представления — материальные (физические, т.е. совпадающие, предметно-математические) и символические (языковые).

Материальные физические модели соответствуют оригиналу, но могут отличаться от него размерами, диапазоном изменения параметров. Символические модели абстрактны и основываются на опи-

сании их различными символами, в том числе в виде фиксации объекта на чертежах, рисунках, графиках и др.

При этом они могут быть: по принципу построения — вероятностными и детерминирующими, по приспособляемости — адаптивными и неадаптивными, по изменению выходных переменных во времени — статическими и динамическими, по зависимости параметров модели от переменных — зависимыми и независимыми.

2. Способ построения — теоретические, формальные, эмпирические, комбинированные.

3. Тип языка описания — текстовые, графические, математические, смешанные.

Процесс построения моделей состоит из нескольких этапов: постановка задачи; построение модели; проверка модели на достоверность описания данного процесса, объекта или явления; применение модели; обновление модели в процессе исследования или реализации. Эффективность модели может быть снижена за счет ряда потенциальных погрешностей, к которым можно отнести недостоверные исходные допущения, информационные ограничения, непонимание модели самими пользователями, чрезмерная стоимость создания модели и т.п. Часто при моделировании применяется теория игр. Данная теория первоначально разрабатывалась военными, чтобы учесть возможные действия противника. В бизнесе она применяется при моделировании поведения конкурента, особенно часто в связи с проблемами изменения ценовой политики.

Модели, применяемые в экономике, необходимо строить с учетом определенных требований:

- существенность сходства и несущественность различий. Выполнение этого требования предполагает необходимость учета всех основных сторон и взаимосвязей исследуемого объекта (процесса) и отказа от изучения второстепенных сторон и связей. Для определения существенных параметров чаще всего используют факторный анализ;
- объективность модели предполагает максимальную независимость результатов моделирования от разработчика модели. Это достигается системным подходом к разработке моделей;
- оперативность отражает возможность реализации модели и получение результатов моделирования за время, которым располагает лицо, принимающее решение в конкретных условиях обстановки;

- целенаправленность предполагает отображение в модели тех процессов, происходящих в экономической системе, моделирование которых позволит получить данные, необходимые при подготовке и принятии управленческих решений;
- удобство применения отражает легкость реализации и общения с разработанной моделью. Реализуется путем разработки рациональных по составу и содержанию форм входных и выходных документов и способов ввода-вывода информации в ЭВМ;
- возможность доработки обусловлена необходимостью дальнейшего совершенствования модели в процессе ее разработки и эксплуатации;
- динамичность означает возможность воспроизведения в модели функционирования экономической системы во времени и пространстве;
- управляемость заключается в том, что модель должна позволять человеку влиять на ход моделируемых процессов;
- адекватность предполагает одинаковость реакции модели и оригинала на одинаковые входные взаимодействия. Модель и оригинал считаются адекватными, если реакции их на одинаковые входные воздействия достаточно близки;
- модульный принцип разработки предусматривает создание моделей из отдельных частей (блоков, модулей), выполняющих определенные функции. Это позволяет обеспечить эффективность разработки, отладки, применения и совершенствования алгоритмов и программ без нарушения целостности их функционирования;
- минимальная трудоемкость и стоимость разработки зависят от организации процесса разработки и внедрения модели, конкретности постановки задачи и определения исходных данных для разрабатываемой модели.

Процесс моделирования часто применяется при решении сложных проблем в управлении, так как позволяет избежать значительных трудностей и издержек при проведении экспериментов в реальной жизни.

Управление любой системой, в том числе организацией, можно рассматривать как воздействие субъектов управления на объекты в соответствии с заранее поставленными целями. Таким образом, для правильного понимания особенностей управления необходимо более подробно рассмотреть эти три компонента <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Рубцов С.О. Моделирование системы управления. Методика моделирования. М., 2005.

Субъект управления — тот, кто управляет. В системе «человек-машина» это — оператор машины или механизма, с точки зрения менеджмента субъекты управления — это руководители служб и подразделений организации. Государственные органы, собственник и прочие внешние субъекты также оказывают влияние на деятельность организации, но поскольку они находятся за пределами бизнес-системы, то это влияние будет косвенным, то есть субъектом управления в чистом виде они не являются.

Управлять можно, во-первых, подчиненными, то есть сотрудниками и отделами, образующими организационную структуру компании, а во-вторых, деятельностью, то есть процессами, выполняющимися в организации. Управление подчиненными сводится к определению требований для каждого конкретного рабочего места, к нормированию рабочего времени, установлению общих принципов и норм поведения в коллективе.

Управление деятельностью — это постановка целей и задач, регламентация порядка и способов выполнения бизнес-процессов, а также действий в случае отклонений фактического хода деятельности от запланированного.

Основные элементы системы управления компанией:

1. Цели и стратегии
2. Бизнес-процессы
3. Организационная структура (структура управления)
4. Способы взаимодействия (потоки и коммуникации)
5. Регламенты и мотивация (сотрудники)

Это базовые элементы, на которых строится система управления любой компании. В зависимости от стадии развития компании одни элементы являются более значимыми, другие менее. Но при этом, каждый элемент всегда присутствует в компании в той или иной степени.

Задача развития системы управления или повышения её эффективности и всего бизнеса направлена, в первую очередь, на проработку и поддержку каждого из элементов в требуемом состоянии.

В современной системе управления рассматривается множество самых разных организаций, которые представляют собой «совокупность» людей, групп, объединенных для достижения какой-либо цели, решения какой-либо задачи на основе принципов разделения труда и распределения обязанностей. Это могут быть государственные учреждения, общественные объединения, научно-производственные объединения, частные предприятия.

Организации создаются для удовлетворения разнообразных потребностей людей в продукции либо услугах и поэтому имеют самое различное назначение, размеры, строение и другие параметры.

Такое разнообразие имеет большое значение при рассмотрении организации как объекта управления. Множество целей и задач, стоящих перед организациями разного класса сложности и разной отраслевой принадлежности приводит к тому, что для управления ими требуются специальные знания и искусство, методы, модели и приемы, обеспечивающие эффективную совместную деятельность работников всех структурных подразделений.

Любая организация, вне зависимости от ее конкретного назначения, может быть описана моделью с помощью ряда параметров, среди которых главными являются: цели организации, ее организационная структура, внешняя и внутренняя среда, совокупность ресурсов, нормативная и правовая основа, специфика процесса функционирования, система социальных и экономических отношений и, наконец, организационная культура.

Каждая организация имеет конкретную систему управления, которая также является объектом исследования. Исследовать систему управления можно на основе выбранной научной концепции придерживаясь определенной модели управления.

В организациях любой вид управленческой деятельности связан с управлением людьми, объединенными в рамках предприятия в отделы, подразделения, службы и т.д. Следовательно, управленческая деятельность — это, прежде всего, управление социальными коллективами людей, которые должны рассматриваться как социально управляемые системы.

В качестве социально управляемой системы может рассматриваться организация любого уровня: министерство, научно-производственное объединение, предприятие, цехи, холдинги и отдельные компании. Каждая из этих систем представляет собой самостоятельный объект исследования и имеет свои особенности.

Система управления любой организации является сложной системой, созданной для сбора, анализа и переработки информации с целью получения максимального конечного результата при определенных ограничениях (наличия ресурсов, например).

В настоящее время можно выделить, по крайней мере, пять типов системных управленческих представлений: микроскопическое, функциональное, макроэкономическое, иерархическое и процессуальное.

Каждое из указанных представлений системы отражает определенную группу ее характеристик объединенных в модель управления.

Микроскопическое представление системы основано на понимании ее как множества наблюдаемых и неделимых величин (элементов). В принципе абсолютно неделимых элементов нет, однако в каждом конкретном случае проектирования системы элемент принимается неделимым. Структура системы фиксирует расположение выбранных элементов и их связи.

Под функциональным представлением системы понимается совокупность действий (функций), которые необходимо выполнять для реализации целей функционирования системы.

Макроскопическое представление характеризует систему как единое целое, находящееся в «системном окружении» (среде). Это означает, что реальная система не может существовать вне системного окружения (среды), а окружающая среда представляет собой ту систему, в рамках которой выбраны интересующие нас объекты. Следовательно, система может быть представлена множеством внешних связей со средой.

Иерархическое представление основано на понятии «подсистема» и рассматривает всю систему как совокупность подсистем, связанных иерархически.

И, наконец, процессуальное представление характеризует состояние системы во времени.

В связи с этим можно сказать, что система управления как объект исследования обладает следующими признаками: состоит из множества (по крайней мере, двух) элементов, расположенных иерархически; элементы систем (подсистемы) взаимосвязаны посредством прямых и обратных связей; система — это единое и неразрывное целое, являющееся целостной системой для нижестоящих иерархических уровней, имеются фиксированные связи системы с внешней средой.

Изучая систему управления как объект исследования, необходимо выделять требования, предъявляемые к системам управления, по которым можно судить о степени организованности систем. К таким требованиям относятся:

- детерминированность элементов системы;
- динамичность системы;
- наличие в системе управляющего параметра;
- наличие в системе контролирующего параметра;
- наличие в системе каналов (по крайней мере, одного) обратной связи.



Соблюдение этих требований должно обеспечивать условия эффективного уровня функционирования органов управления. Рассмотрим подробно эти требования.

#### **Исследование как составная часть менеджмента организации**

Процесс исследования осуществляется в рамках управляемой системы и управляющих подсистем, следовательно, касается всех аспектов деятельности организации. Исследованию подлежат сильные и слабые стороны организации, процесс производства и сбыта, финансовое состояние, службы маркетинга, персонал, а также организационная культура.

Для анализа сильных и слабых сторон организации руководство предприятия должно оценить: обладает ли фирма силами, чтобы воспользоваться возможностями, и какие внутренние слабости могут осложнить будущие проблемы. Метод, который используется для диагностики внутренних проблем, называют управленческим обследованием. Данный метод основан на комплексном исследовании различных функциональных зон организации. Для целей стратегического планирования в обследовании рекомендуется включить пять функциональных зон<sup>1</sup>:

- маркетинг;
- финансы (бухгалтерский учет);
- производство;
- персонал;
- организационную культуру, имидж организации.

Методика анализа производственной зоны организации существенно отличается от широко известной методики оценки организационно-технического уровня производства. Это отличие объясняется направленностью анализа на стратегическое управление и развивающиеся рыночные отношения. В ходе анализа производящих функций акцент делается на следующие вопросы: может ли предприятие производить товары с меньшими издержками по сравнению с конкурентами; имеет ли доступ организация к новым материальным ресурсам; каков технический уровень предприятия; обладает ли предприятие оптимальной системой контроля качества продукции; насколько хорошо организован и спланирован процесс производства.

Финансовое отношение организации во многом определяет, какую стратегию выберет руководство на будущее. Детальный анализ финансового состояния поможет выявить уже имеющиеся и потенциальные слабости организации.

<sup>1</sup> Мазур Л. Как выбрать систему управления для промышленного предприятия // CRN Enterprise Partner. 2000. № 1. С. 96.

При анализе маркетинговой деятельности выделяют ряд важнейших элементов исследования: доля рынка и конкурентоспособность предприятия; разнообразие и качество ассортимента товаров; рыночная демография; рыночные исследования и разработки; предпродажное и последовательное обслуживание клиентов: сбыт, реклама, продвижение товара.

Решение многих проблем современного предприятия зависит от обеспеченности как производства, так и управления квалифицированными кадрами. При исследовании кадрового потенциала анализируется кадровый состав организации на текущий момент и потребность в кадрах в будущем; компетентность и подготовка высшего руководства предприятия; система мотивации работников; соответствие персонала текущим и стратегическим целям и задачам.

Исследования в области организационной культуры и имиджа фирмы дают возможность оценить неформальную структуру организации; систему общения и поведения работников; последовательность предприятия в своей деятельности и достижении целей; положение предприятия по сравнению с другими организациями: способность привлекать высококвалифицированных специалистов<sup>1</sup>.

Сказанное выше относится к факторам внутренней среды организации. Однако проводимые исследования как составная часть менеджмента анализируют и факторы внешней среды организации.

Анализ внешней среды служит инструментом, при помощи которого разработчики стратегии контролируют внешние по отношению к организации факторы с целью предвидеть потенциальные угрозы и открывающиеся новые возможности. Анализ внешней среды позволяет своевременно спрогнозировать появление угроз и возможностей, разработать ситуационные планы на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, разработать стратегию, которая позволит организации достигнуть целей и превратить потенциальные угрозы в выгодные возможности.

Угрозы и возможности могут проявляться в областях внешнего окружения, соответственно им группируются факторы, подвергаемые анализу.

При анализе экономических факторов рассматриваются темпы инфляции (дефляции), налоговые ставки, международный платежный баланс, уровень занятости населения, платежеспособность предприятий.

<sup>1</sup> Мандрица В.М., Касьянов В.В. Правовые основы управления: учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.

Анализ политических факторов дает возможность наблюдать современную ситуацию, учитывая: соглашения по тарифам и торговле между странами; протекционистскую таможенную политику, направленную против других стран; нормативные акты федерального правительства и местных органов власти, уровни развития правового регулирования экономики, отношение государства и ведущих политиков к антимонопольному законодательству, кредитную политику властей и т.д.

Рыночные факторы включают многочисленные характеристики, которые оказывают непосредственное влияние на эффективность работы организации. Их анализ позволяет руководителям разработать оптимальную стратегию организации и укрепить ее позиции на рынке. При этом исследуются демографические условия деятельности предприятия, уровень доходов населения и их распределение, жизненные циклы различных товаров и услуг, уровень конкуренции, доля рынка, занимаемая организацией и его емкость.

При анализе социальных факторов учитывают обостренные национальные чувства, отношение основной массы населения к предпринимательству, развитие движения в защиту прав потребителей, изменение общественных ценностей, изменение роли управляющих в производстве и их социальных установок.

Контроль за технологической внешней средой позволяет не упустить моменты появления в ней изменений, которые представляют угрозу самому существованию организации. Анализ технологической внешней среды должен учитывать изменения в технологии производства, конструктивных материалах, в применении вычислительной техники для проектирования новых товаров и услуг, в управлении, изменении в технологии сбора, обработки и передаче информации, в средствах связи.

Анализ факторов конкуренции предполагает постоянный контроль со стороны руководства за действиями конкурентов. В анализе конкурентов выделяются четыре диагностические зоны: анализ будущих целей конкурентов; оценка их текущей стратегии; оценка предпосылок относительно конкурентов и перспектив развития отрасли; изучение сильных и слабых сторон конкурентов.

Контроль деятельности конкурентов позволяет руководству организации постоянно быть готовым к потенциальным угрозам.

Анализ международных факторов приобрел важное значение для отечественных организаций после отмены государственной монополии на внешнюю торговлю. При этом отслеживается политика прави-

тельств других стран, направление развития совместного предпринимательства и международных отношений, уровень экономического развития зарубежных фирм-партнеров.

Анализ внешней среды, проведенный посредством исследования рассмотренных групп факторов, облегчает руководству организации получить ответы на интересующие его вопросы: какие изменения во внешнем окружении воздействуют на текущую стратегию организации; какие факторы представляют угрозу для текущей стратегии организации; какие факторы представляют большие возможности для достижения общефирменных целей.

Таким образом, эффективное функционирование организации и ее подразделений невозможно без их постоянной координации, которая входит в задачу системы управления — совокупности форм, с помощью которых на практике реализуется процесс управления. К таким формам можно отнести субъекты управленческой деятельности, связи между ними, цели, функции, методы и модели, а также технические приемы управления.

Система управления имеет свою структуру, которая представляет собой упорядоченный набор образующих ее элементов, тем или иным способом связанных друг с другом. Как и сама система управления, ее структура многогранна, однако в ней можно выделить базовый элемент — совокупность субъектов (органов) управления и связей между ними, т.е. управленческую и коммуникационную подструктуры.

В основе выделения подразделений организацией лежит основанная на тех или иных принципах группировка различных видов деятельности. Углубление разделения труда и основывающаяся на нем специализация приводят к тому, что число обособившихся в рамках организации видов деятельности постоянно растет, и одновременно увеличивается и количество подразделений.

#### Литература

1. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. М.: Омега-Л, 2008.
2. Птускин А.С. Нечеткие модели и методы в менеджменте. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008.
3. Новиков Д.А., Суханов А.Л. Модели и методы управления научными проектами в вузах. М.: ИУО РАО, 2005.
4. Орехов С.А., Селезнев В.А., Тихомирова Н.В. Корпоративный менеджмент. М.: Дашков и Ко, 2008.
5. Рубцов С.О. Моделирование системы управления. Методика моделирования. М., 2005.

М. Ю. Кузнецов,  
кандидат экономических наук,

Ф. М. Сафин,  
кандидат экономических наук, доцент

### **Причины возникновения кризисов на машиностроительных предприятиях России**

Финансовый кризис, произошедший в нашей стране, усугубил проблему во взаимоотношениях между реальным и финансовым секторами отечественной экономики. Если до последнего времени финансовый оборот шел достаточно бесперебойно, дополнительное финансирование предоставлялось на приемлемых условиях, то возникший кризис ликвидности привел к ужесточению кредитной политики и вымыванию денег из реального оборота. Условия обеспечения устойчивости машиностроительных предприятий ужесточились, а предсказуемость их деятельности сильно ухудшилась.

Машиностроительные предприятия в отличие от предприятий других отраслей промышленности имеют ряд специфических особенностей, многие из которых достались в наследство от социалистической экономики. Это и относительно низкий уровень рентабельности, который, в целом по отрасли, редко превышает 25%, и высокий уровень накладных расходов, и высокий уровень энергоемкости и металлоемкости, и длительный производственный цикл и, как следствие, длительный период возвратности инвестиций. Также машиностроительное предприятие имеет относительно низкий уровень фондоотдачи, высокий уровень специализации, потребность в дорогостоящем высокотехнологичном оборудовании, потребность в высококвалифицированных инженерно-технических кадрах и кадрах рабочих спе-

циальностей, высокий уровень милитаризации с незначительным удельным весом производства товаров народного потребления. Кроме того, на эффективность деятельности машиностроительного предприятия влияет наличие объемной и разветвленной социальной инфраструктуры и, наконец, крайне неудовлетворительное соотношение площадей, непосредственно используемых в основном производстве, и общей площади, занимаемой предприятием.

В условиях социалистической экономики машиностроительные предприятия строились очень крупными и, в силу этого, негибкими. Каждое предприятие специализировалось на своих производственных функциях. Дублирования и потенциальной конкуренции допускалось очень мало. В результате была создана система крупных малогибких предприятий с высокой степенью монополизма и значительной зависимостью от транспортной сети. Все это в огромной степени усугубляло влияние причин, приведших в начале постсоветского периода к кризису отечественной промышленности и машиностроительных предприятий.

Этот кризис машиностроительных предприятий был вызван несколькими причинами. Во-первых, промышленность была построена по отраслевому принципу с высоким уровнем специализации и низким уровнем межотраслевого и внутриотраслевого обмена. Во-вторых, разрушилось единое экономическое пространство СССР и стран СЭВ. В-третьих, российская экономика во многом зависела от сырьевых цен и импорта капитала. В-четвертых, в нашей стране искусственно сдерживалась инфляция, приведшая, кстати, к кризису в августе 1998г. Кроме того, машиностроительная отрасль страны была представлена большим количеством крупных маломобильных предприятий, менталитет руководителей которых, был сформирован в период социалистической административно-плановой экономики. К сожалению, последствия того кризиса до настоящего времени не ликвидированы и, видимо, будут сказываться еще длительное время.

В настоящее время широта спектра производимой в машиностроении продукции приводит к тому, что многие предприятия, являясь крупнейшими производителями определенных видов продукции машиностроения, в то же время имеют сравнительно небольшие объемы продаж в денежном выражении. С крупнейшими российскими компаниями топливной промышленности, металлургии и нефтехимии сопоставимы по объему реализации лишь ОАО «АВТОВАЗ», АХК «Сухой», ОАО «ГАЗ» и ОАО «КАМАЗ».

К числу крупнейших машиностроительных предприятий России принадлежат, в основном, предприятия автомобилестроения (подо-

трасли гражданского машиностроения с наибольшей долей в структуре выпуска машиностроительной продукции) и ОПК, а общее количество крупных машиностроительных предприятий (с годовым оборотом больше 5 млрд. руб.) относительно невелико. Можно отметить, что, например, в число 50 крупнейших компаний по объему реализации в 2005 году рейтинга «Эксперт–2005» вошло только 12 машиностроительных компаний. При этом лидеры отрасли по объему реализации сильно опережают по этому показателю другие компании машиностроения<sup>1</sup>.

Безусловным лидером в российском легковом автомобилестроении является группа «АВТОВАЗ», в которую помимо самого ОАО «АВТОВАЗ» входит целый ряд более мелких предприятий автомобилестроения; общий оборот группы на 20–25% превышает оборот непосредственно ОАО «АВТОВАЗ». Кроме того, с группой «АВТОВАЗ» тесно связана самарская группа СОК, объединяющая несколько десятков предприятий автомобилестроительной отрасли и контролирующая поставки около 25% комплектующих для «АВТОВАЗ».

Тем не менее, важное место в российском машиностроении занимают и некоторые другие группы предприятий, имеющие доминирующие позиции в производстве отдельных видов машиностроительной продукции.

К числу таких групп можно отнести машиностроительные предприятия, контролируемые ОАО «Северсталь», холдинг «Объединенные машиностроительные заводы» (ОМЗ), а также работающие в энергетическом машиностроении концерн «Силовые машины» и ФПГ «Энергомашинностроительная корпорация». Под управлением созданной ОАО «Северсталь» компании «Северсталь-Авто» находятся только два предприятия – Ульяновский автомобильный завод (УАЗ) и Заволжский моторный завод (ЗМЗ). Однако оба эти предприятия относятся к крупнейшим машиностроительным предприятиям России. УАЗ занимает доминирующие позиции в России по производству внедорожников, а ЗМЗ является одним из крупнейших производителей автомобильных двигателей для целого ряда российских автозаводов – ГАЗа, УАЗа, «Павловского автобуса» и некоторых других

Можно, однако, отметить наблюдавшуюся в 2002–2003 гг. позитивную тенденцию роста доли прибыльных организаций в отрасли,

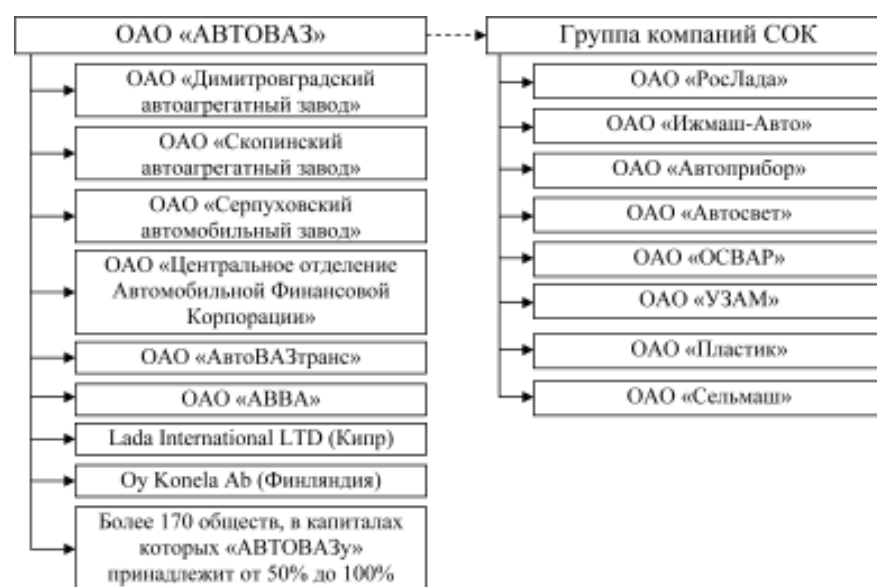


Рис. 1. Структура ОАО «АВТОВАЗ»<sup>1</sup>



Рис. 2. Структура ОАО «Северсталь-Авто»<sup>2</sup>

которая по итогам 2003 г. на 6,7% выше, чем в целом по промышленности. По нашей оценке, более низкая эффективность коммерческой деятельности в машиностроении связана с целым рядом причин, в числе которых можно отметить низкий уровень загрузки производственных мощностей, избыточную численность занятого в отрасли промышленно-производственного персонала, рост затрат.

Как было показано ранее, уровень загрузки производственных мощностей в машиностроении заметно ниже, чем в среднем по всей

<sup>1</sup> Рейтинг крупнейших компаний России по капитализации и объему реализации продукции за 2006 г. <http://www.expert.ru/ratings/>

<sup>1</sup> Источник: ОАО «АВТОВАЗ», Группа компаний «СОК».

<sup>2</sup> Источник: ОАО «Северсталь».

промышленности. Это повышает долю постоянных расходов в затратах компаний, снижая рентабельность активов. Структура затрат на производство продукции представлена на рис. 3.



Рис. 3. Структура затрат на производство продукции, 2007 г.<sup>1</sup>

Индекс цен производителей в отрасли машиностроения и металлообработки незначительно отстает от средних темпов роста цен в промышленности, что позволяет отнести машиностроение и металлообработку к отраслям со средними темпами роста цен. Это вряд ли можно рассматривать как одну из причин низкой эффективности отрасли, однако, сохранение такой ситуации препятствует ее повышению.

Обращает на себя внимание заметно более сложное, чем в среднем по промышленности, положение дел с обслуживанием кредиторской задолженности, которое за последние два достаточно успешных для отрасли года практически не улучшилось. По состоянию на начало 2008 г. превышение кредиторской задолженности над дебиторской в машиностроении и металлообработке составило 78,5% (по всей промышленности — 46,8%), а просроченной кредиторской задолженности над просроченной дебиторской — 169,3% (по всей промышленности — 76,9%). Доля предприятий машиностроения и металлообработки в просроченной кредиторской задолженности всех предприятий промышленности составляет 27,1%, а в просроченной задолженности по кредитам и займам — целых 42,5%<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. Статистический сборник. М.: Росстат, 2007. 825 с.

<sup>2</sup> Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. М.: Росстат, февраль, 2008.

На основании приведенных данных финансовое состояние отрасли машиностроения и металлообработки на начало 2008 г. можно охарактеризовать как предкризисное. Основными причинами возникновения такого предкризисного состояния отрасли являются низкий уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, нехватка оборотных средств, большая величина кредиторской задолженности, значительную часть которой составляет просроченная задолженность. Это приводит к ужесточению кредитной политики и вымыванию денег из реального оборота.

Рассмотрим наиболее значимые причины, не только препятствующие эффективному развитию предприятий машиностроения в России, но и достаточно часто являющимися основными причинами возникновения кризисов.

Во-первых, высокая степень морального и физического износа основных фондов. Степень износа основных фондов крупных и средних промышленных предприятий отрасли машиностроения и металлообработки превышает средний показатель для промышленности. Более высокую степень износа имеют только предприятия химии и нефтехимии.

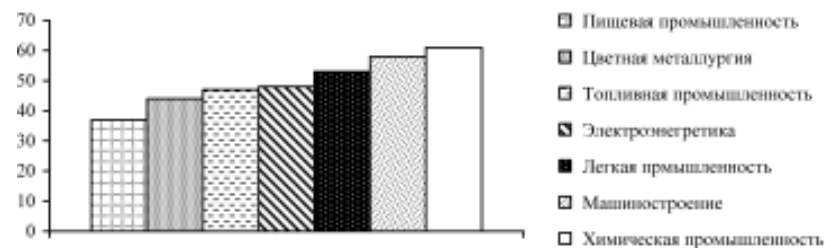
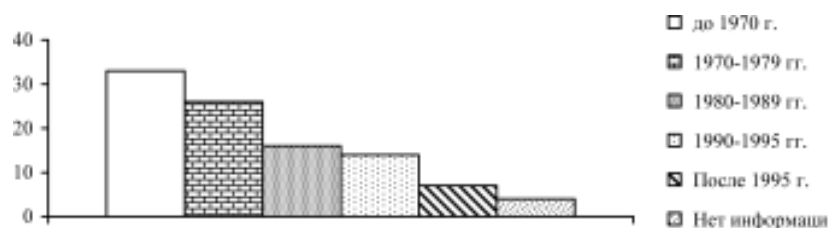


Рис. 4. Степень износа основных фондов крупных и средних промышленных предприятий России по отраслям промышленности, 2007 г.<sup>1</sup>

Согласно данным центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ почти 60% предприятий машиностроения и металлообработки (без промышленности медицинской техники) оснащены оборудованием, выпущенным до 1980 года, а средний возраст машин и оборудования превышает 20 лет.

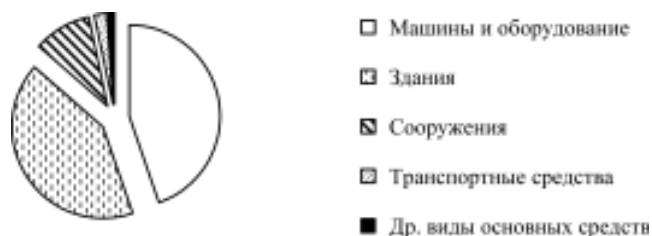
<sup>1</sup> Промышленное производство в Российской Федерации в 2007 году. <http://www.cea.gov.ru/pubs/promyshlennoe-proizvodstvo-v-rossiiskoi-federacii>.



**Рис. 5. Распределение предприятий машиностроения по периодам приобретения основной части машин и оборудования**

Высокая величина среднего возраста машин и оборудования оказывает значительное воздействие на величину износа основных фондов, поскольку для машиностроения и металлообработки характерна более высокая, чем в среднем по промышленности, доля машин и оборудования в структуре основных фондов промышленного назначения.

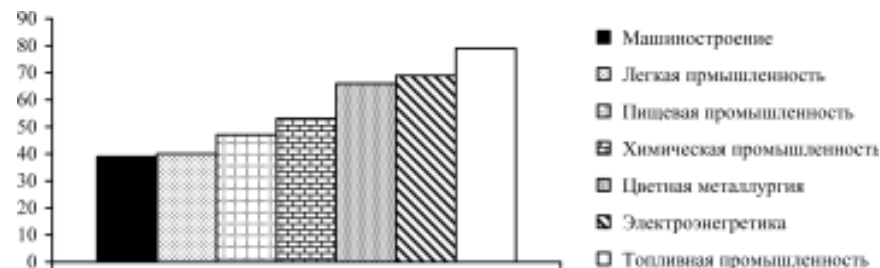
Во-вторых, низкий уровень загрузки производственных мощностей. Более высокие по сравнению со средними по промышленности темпы падения производства в машиностроении и металлообработке в первой половине 90-х годов (рис. 6) привели также к более значительному сокращению уровня загрузки производственных мощностей. Если в 2001 г. по оценке Центра экономической конъюнктуры (ЦЭК) при Правительстве РФ он в среднем по промышленности составлял около 53%, то в машиностроении уровень загрузки производственных мощностей был немногим выше 40%.



**Рис. 6. Структура основных фондов промышленного назначения крупных и средних предприятий российского машиностроения, 2007 г.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Промышленное производство в Российской Федерации в 2007 году. <http://www.cea.gov.ru/pubs/promyshlennoe-proizvodstvo-v-rossiiskoi-federacii>.

Уровень загрузки производственных мощностей по выпуску отдельных видов продукции машиностроения (краны мостовые и краны на автомобильном ходу, кузнечно-прессовое оборудование, тракторы, металлорежущие станки и др.) составляет менее 20%. Необходимо отметить, что недозагруженными являются преимущественно производственные мощности, не приспособленные для производства новой, конкурентоспособной продукции.



**Рис. 7. Уровень загрузки производственных мощностей по отраслям промышленности, 2007 г.<sup>1</sup>**

По оценке ЦЭК в 2006 г. машиностроительные мощности по выпуску новой продукции были загружены на 76%. Из этого можно сделать вывод о том, что потенциал увеличения объемов производства без дополнительных инвестиций в модернизацию производственных мощностей совсем не так велик, как это может представляться на первый взгляд, поскольку наращивание производства неконкурентоспособной продукции не может обеспечить положительных финансовых результатов.

Таким образом, фактически низкий уровень эффективности использования основных фондов в машиностроении и металлообработке в большой мере связан с тем, что предприятия сохраняют на балансах значительное количество устаревших, мало используемых, производственных мощностей. Особенно актуальна эта проблема для машиностроения оборонно-промышленного комплекса, поскольку его предприятия обязаны поддерживать определенный объем мощностей по выпуску различных видов продукции военного назначения

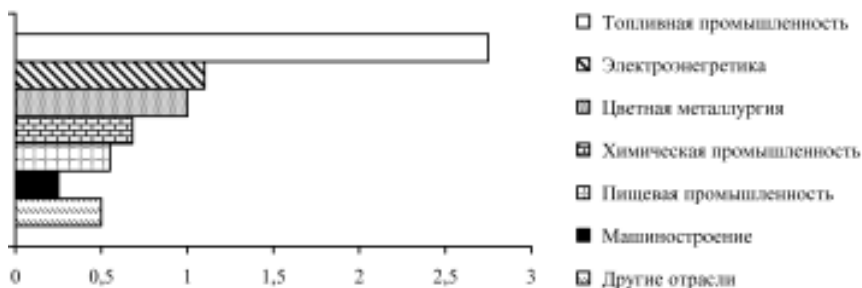
<sup>1</sup> Отдельные характеристики технического уровня промышленного производства. <http://www.cea.gov.ru/pubs/otdelnye-harakteristiki-tehnicheskogo-urovnya>.

(рассчитанный на возможность обеспечения производства продукции по государственному оборонному заказу) независимо от того, загружены эти мощности или нет.

В-третьих, недостаточный приток инвестиций в развитие отрасли. Для отрасли машиностроения, как и для всей российской промышленности, актуальна проблема недостаточности объема инвестиций для устойчивого развития отрасли.

Анализ показывает, что условия инвестирования ухудшились для всех, при этом предприятия машиностроительного комплекса особенно остро нуждаются в длинных и недорогих кредитах: для них характерны продолжительные инвестиционные циклы и невысокая рентабельность бизнеса. К примеру, если в металлургии рентабельность доходит до 40%, в сырьевых отраслях — до 25%, то в машиностроении в лучшем случае она составляет 3–4%.

Ухудшаются не только условия на кредитном рынке, но и перспективы роста экономики, что бьет по инвестиционным программам компаний с двух сторон, увеличивая их стоимость и снижая потенциальную отдачу. Так рис. 8 показывает, что в машиностроении и металлообработке самый низкий среди базовых отраслей российской промышленности показатель инвестиций в расчете на каждый рубль произведенной продукции.



**Рис. 8. Отношение доли инвестиций в основной капитал отрасли к доле отрасли в объеме промышленного производства, 2007 г.<sup>1</sup>**

Между тем, машиностроение и металлообработка является отраслью, которая в нормально функционирующей экономике требует

наибольших инвестиций по сравнению с другими, поскольку именно в машиностроении производится большая часть наукоемкой высокотехнологичной продукции, выпускаемой экономикой, а уровень развития машиностроения оказывает значительное влияние на уровень технологической оснащенности и конкурентоспособности всех отраслей экономики. Помимо инвестиций непосредственно в развитие основных фондов необходимы также инвестиции в НИОКР, без которых происходит технологическое отставание от промышленности других стран.

Следует отметить, что в первой половине 2008 года наиболее востребованные предприятия машиностроения продолжали испытывать благоприятный эффект инвестиционного оживления прошлых лет, проявившегося в повышении спроса и цен на их продукцию. Так, в первом полугодии концерн «Силовые машины» — крупнейший российский производитель турбин и оборудования к ним — увеличил свою выручку на 31% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 11,4 млрд. рублей. Его чистая прибыль составила 34,5 млн. рублей по сравнению с 590,8 млн. рублей убытка в первом полугодии 2007 года<sup>1</sup>.

Между тем росли издержки компаний, связанные с ростом цен на сырье и материалы, а также с модернизацией производств. Многие руководители машиностроительных предприятий отмечают, что вторая половина 2008 года будет более тяжелой для промышленных производителей, не ориентированных на государственный спрос. Почти очевидно, что первоначальные общепромышленные прогнозы роста по итогам года не будут достигнуты, а 2009 год окажется еще более сложным.

Таким образом, высокий уровень износа основных фондов и низкий уровень инвестиций, направленных на обновление и наращивание материально-технической базы и подготовку кадров, позволяют сделать вывод о том, что именно эти причины являются одними из самых главных причин возникновения кризисов на машиностроительных предприятиях России.

<sup>1</sup> Промышленное производство в Российской Федерации в 2007 году. <http://www.cea.gov.ru/pubs/promyshlennoe-proizvodstvo-v-rossiiskoi-federacii>.

<sup>1</sup> Отдельные характеристики технического уровня промышленного производства. <http://www.cea.gov.ru/pubs/otdelnye-harakteristiki-tehnicheskogo-urovnya>.

А. С. Нечаев,  
Иркутский государственный технический университет,  
кандидат экономических наук, доцент

### Критерии целесообразности применения лизинга для технического переоснащения ряда предприятий Иркутской области

На сегодняшний день одними из основных причин возникновения невостребованности лизинга в российской практике являются [1]:

- отсутствие учета временного фактора (изменения стоимости денежных средств во времени);
- сокращение периода расчета (не учитывается влияние форм привлечения ресурсов в течение всего жизненного цикла);
- игнорирование отраслевых особенностей (обобщение частных выводов).

Для определения критериев целесообразности применения лизинга необходимо рассмотреть, при расчете затратным методом, изменение структуры цены в зависимости от формы привлечения финансовых ресурсов продукции. Конкурентная цена должна быть не выше среднерыночной, так как в противном случае продукция останется непроданной.

Лизинг увеличивает цену продукции, в такой ситуации не имеет смысла проводить исследования по выявлению сравнительной экономической эффективности финансовой аренды вследствие того, что она не обеспечивает должной конкурентоспособности продукции.

В результате использования лизинга предприятие работает с убытками, и для обеспечения дальнейшего функционирования требуются дополнительные субсидии капитала, что противоречит предпосылке

использования этой формы привлечения активов (так как предприятие располагает ограниченными собственными ресурсами) [2].

Лизинг имеет сравнительную эффективность, когда обеспечивается рост активов (увеличение рыночной стоимости предприятия) более быстрыми темпами, чем при альтернативных источниках вложения капитала. Таким образом, в результате исследования выявлены сферы эффективного и неэффективного использования лизинга (рис. 1).



**Рис. 1. Сферы эффективного и неэффективного использования лизинга**

Однако мы считаем, что проводить сравнение целесообразно лишь в том случае, когда лизинг имеет абсолютную эффективность для данного проекта. Критерием эффективности финансовой аренды, по нашему мнению, можно назвать среднегеометрический рост активов за определенный период. Лизинг экономически эффективен, если среднегеометрический рост активов ( $KI$ ) за период не ниже, чем при капитализации текущей стоимости активов по нормативу дисконтирования.



Исходя из вышесказанного можно заключить, что эффективность лизинга выражается в следующем:

- при  $\Delta K1 > 0$  будет обеспечен более высокий рост активов собственника, чем при капитализации по нормативу дисконтирования;
- при  $\Delta K1 = 0$  предприятие сможет оставаться в отрасли, имея конкурентоспособную продукцию, причем рост активов собственника будет на уровне капитализации по нормативу дисконтирования.

Лизинг как способ ускоренного обновления и перевооружения производства, на наш взгляд, становится необходимым, как правило, предприятиям, срочно нуждающимся в инвестициях, но ограниченным в использовании внутренних ресурсов, более того, часто невозможность обновления представляет непосредственную угрозу их существованию.

При рассмотрении технологической цепи, в отличие от случаев рассмотрения передачи по договору лизинга единицы оборудования, критерием целесообразности использования лизинга является разница между возможной ценой продажи объекта лизинга и реальной его стоимостью. Если настоящая стоимость лизинговых платежей за период действия договора лизинга ( $ЛП$ ) компенсируется разницей ( $\Delta K2$ ) между реальной стоимостью имущества, передаваемого в лизинг, и возможной ценой его продажи, то лизинг в данном случае использовать целесообразно. Это условие можно формализовать следующим образом:  $\Delta K2 > ЛП$ .

Разницу между реальной стоимостью и возможной продажной ценой можно определить экспертным путем. Эффективность лизинга выражается в следующем:

- при  $\Delta K2 > ЛП$  предприятие получает прибыль;
- при  $\Delta K2 = ЛП$  собственник избавляется от необходимости поиска альтернативных вариантов вложения средств.

Сформулированные критерии эффективности применения финансовой аренды, среднегеометрический рост активов за определенный период ( $\Delta K1$ ) и разница между реальной стоимостью объекта лизинга и возможной ценой его продажи ( $\Delta K2$ ) позволяют оценить эффективность применения лизинга, тем самым давая возможность на раннем этапе рассмотрения инвестиционных проектов отсеять те варианты, по которым требуются дополнительные субсидии капитала, что противоречит сущности финансовой аренды [3].

Так на сегодняшний день в результате анализа статистических данных по финансированию предприятий промышленности и жи-

лищно-коммунального хозяйства выявлена относительная неэффективность задействованных на сегодняшний день схем финансирования в Иркутской области.

В системе жилищно-коммунального хозяйства г. Иркутска остро ощущается нехватка инвестиционных ресурсов. Финансирование предприятий жилищно-коммунального хозяйства осуществляется по принципу «выживания», т.е. денежные средства поступают только на те мероприятия, без осуществления которых предприятия жилищно-коммунального хозяйства потеряют способность осуществления основной деятельности.

Таким образом, в среднем на подготовку к зимнему отопительному сезону 2006/07 гг. объектов ЖКХ и социальной сферы городов и районов республики выделяется 68% необходимой суммы денежных средств.

На период с 2006–2007 гг., ситуация с финансированием осложнилась, что требует принятия срочных мер по поиску и привлечению дополнительных источников финансирования, разработки комплексной программы финансирования и постепенного погашения задолженности предприятий промышленности и жилищно-коммунального хозяйства города Иркутска.

Автором предложена схема, использующая механизм лизинга, оптимизирующая финансирование мероприятий по перевооружению структур жилищно-коммунального хозяйства (рис. 2).



Рис. 2. Схема лизингового процесса с участием агентства гарантий

Предприятие, производящее приборы, осуществляет поставку счетчиков предприятию жилищно-коммунального хозяйства, которое устанавливает приборы потребителям тепловой энергии. Затем потребители оплачивают услуги по поставке тепловой энергии предприятию жилищно-коммунального хозяйства без учета показаний теплосчетчиков в течение определенного периода времени, пока предприятие-производитель не получит всей суммы лизинговых платежей.

Лизинговые платежи в данной схеме — это разница между выплатами по фактическому и плановому потреблению тепловой энергии (примерно 30% плановой суммы, разница возникает из-за потерь в сетях).

1 — поставка прибора учета тепловой энергии; 2 — установка прибора учета тепловой энергии; 3 — оплата за теплоэнергию; 4 — лизинговые платежи в виде 30% оплаты за теплоэнергию; 5 — лизинговые платежи в виде 30% оплаты за теплоэнергию; 6 — оплата за теплоэнергию предприятию-поставщику с учетом теплосчетчиков (70% оплаты за теплоэнергию); 7 — обеспечение теплоэнергией.

Далее предприятие жилищно-коммунального хозяйства переводит лизинговые платежи агентству гарантий, которое, в свою очередь, переводит их предприятию производящему приборы. Остальную сумму предприятие жилищно-коммунального хозяйства переводит предприятию, поставляющему теплоэнергию.

Проведя оценку баланса интересов участников лизингового соглашения по предлагаемой методике, можно судить об экономической эффективности лизинга для всех сторон, задействованных в лизинговом соглашении.

Рассчитанные показатели (табл. 1, 2) по рассматриваемым мной вариантам приобретения приборов учета теплоэнергии представляют лизинг как наиболее приемлемую схему, удовлетворяющую интересы участвующих сторон.

Таблица 1

## Показатели эффективности для потребителя теплоэнергии

Показатель	Кредит	Лизинг	Покупка
Чистая дисконтированная стоимость, <i>NPV</i> (р.)	1234,257	2091,409	2796,835
Внутренняя норма доходности, <i>IRR</i>	0,333	0,412	0,308
Индекс рентабельности, <i>PI</i>	1,158	1,312	1,093
Срок окупаемости, <i>PP</i> (мес.)	15,386	15,036	13,636
Дисконтированный срок окупаемости, <i>dPP</i> (мес.)	16,277	15,721	15,372

Таблица 2

## Показатели эффективности для инвестора и агентства гарантий

Показатель	Ставка дисконтирования	
	18%	23,5%
Инвестор		
Чистая дисконтированная стоимость, <i>NPV</i> (р.)	602,44	74,34
Внутренняя норма доходности, <i>IRR</i>	0,24	0,24
Индекс рентабельности, <i>PI</i>	1,02	1,0025
Срок окупаемости, <i>PP</i> (мес.)	10,48	10,48
Дисконтированный срок окупаемости, <i>dPP</i> (мес.)	11,57	11,96
Агентство гарантий		
Чистая дисконтированная стоимость, <i>NPV</i> (р.)	155,77	130,45
Внутренняя норма доходности, <i>IRR</i>	0,58	0,58
Индекс рентабельности, <i>PI</i>	1,31	1,26
Срок окупаемости, <i>PP</i> (мес.)	10,81	10,81
Дисконтированный срок окупаемости, <i>dPP</i> (мес.)	11,14	11,23

Расчет основан на данных, предоставленных администрацией г. Иркутска, реализация схемы по расчету обеспечит дополнительные поступления в бюджет Иркутской области в размере 6,3 млн. руб. в виде налога на прибыль плюс 450 млн. руб. экономии на расходах по выявлению наиболее изношенных участков теплосетей (450 млн. руб. — по данным комитета строительства и жилищно-коммунального хозяйства Иркутской области). Установка приборов учета теплоэнергии предоставит предприятиям жилищно-коммунального хозяйства возможность выявить секторы системы теплосетей, наиболее нуждающиеся в ремонте и обновлении.

## Литература

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: пер. с англ. / Под ред. Л.П. Белых. М.: Биржи и банки, ЮНИТИ, 1997. 631 с.
2. Липатова Л. Лизинг: схемы, методики, условия: образование правовой базы // Лизинг-ревью. 1996. № 3/4. С. 12–14.
3. Мартынова И.М., Юсупова А.Т. Некоторые подходы к моделированию лизинговых механизмов // Инвестиционная стратегия в управлении предприятием: Сб. науч. тр. Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1999.

ной маркетинговой политики и стратегии предприятия, но и провести качественный анализ рынка производимой продукции, конкурентных преимуществ и слабых сторон деятельности предприятия.

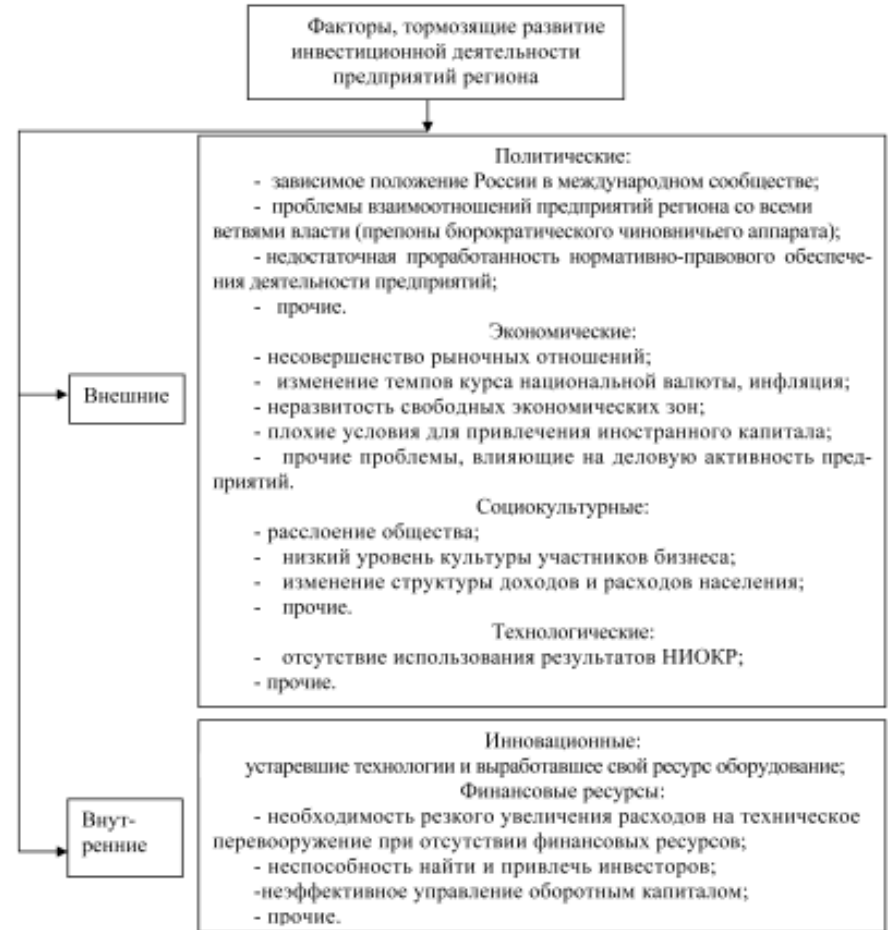
Д. В. Огнев,  
 зав. кафедрой Ангарской государственной технической академии,  
 кандидат экономических наук, доцент

**Анализ проблем развития лизинга  
 в процессе инвестирования  
 в основной капитал**

Прежде чем рассматривать вопросы по развитию лизинга, важно выявить факторы, негативно влияющие на данный процесс, а также понять причины, тормозящие развитие инвестиционной деятельности предприятий. Рассмотрим их с точки зрения потенциальных предприятий – лизингополучателей, а также с точки зрения лизинговых компаний.

Все проблемы, влияющие на инвестиционную деятельность предприятий, разобьем на внешние и внутренние.

Недостаточность нормативно-правовых актов, гарантирующих защиту прав собственности, несовершенство корпоративного управления, неравенство условий конкуренции, неоптимальное административное регулирование рынков, недостаточная прозрачность хозяйственной деятельности являются теми факторами, которые сдерживают инвестиционную деятельность частного отечественного и иностранного капитала. На рис. 1 показаны другие негативные факторы, препятствующие развитию инвестиционной деятельности. Среди внутренних проблем предприятий региона, необходимо отметить отсутствие действенной маркетинговой службы на большинстве предприятий. Несмотря на уже сформировавшееся понимание со стороны директорского корпуса необходимости наличия такой службы, персонал, занимающийся этими вопросами, не в состоянии обеспечить не только формирование эффектив-



**Рис. 1. Проблемы развития инвестиционной деятельности предприятий**

Наиболее важными являются внешние проблемы деятельности, носящие глобальный характер, так как они характеризуют негативные макроэкономические условия функционирования всех предприятий. Эти негативные факторы в случае их недостаточной проработанности могут привести к тяжелым экономическим последствиям

сторон. По-прежнему слабым местом в разработке бизнес-планов является анализ рынка — ключевой раздел любого инвестиционного проекта [4, с. 40].

Отсутствие действенной системы внутреннего контроля, особенно в части обеспечения производства материальными ресурсами, приводит к завышению цен на приобретаемое сырье, материалы, услуги. Неэффективным оказывается также контроль над работой сбытовой службы, что приводит к неэффективной системе формирования цен реализации продукции и политики скидок.

Среди факторов, влияющих на процесс внедрения лизинга в экономику страны, можно выделить следующие:

- 1) значительное возрастание роли услуг посреднических организаций в сфере обращения;
- 2) появление спроса на услуги лизинговых фирм со стороны малого предпринимательства;
- 3) необходимость развития производителями новых форм сбыта;
- 4) изношенность основных средств производства;
- 5) низкий уровень инвестиций в объекты производственной сферы.

Лизингополучатели называют несколько основных причин обращения к услугам лизинговых компаний. К ним относятся: большая гибкость лизинга, менее жесткие требования по дополнительному обеспечению и гарантиям, более продолжительные сроки финансирования, меньшее количество бюрократических барьеров, налоговые преимущества и большая поддержка со стороны поставщиков.

Ниже сформулированы некоторые характерные специфические проблемы, тормозящие развитие рынка лизинга в процессе инвестирования в основной капитал:

1. Кредитование через лизинг крайне ограничено из-за недостаточности финансовых ресурсов, улучшение здесь зависит от укрепления всей российской экономики и развития внутренней банковской и финансовой систем. Та или иная сделка может не состояться или долго откладываться по причине трудностей с получением финансирования у самой лизинговой компании. В других случаях лизинговые компании могут иметь ограниченные возможности по финансированию крупных сделок, и размеры их собственного капитала или лизингового портфеля могут не обеспечивать достаточной диверсификации при одной крупной лизинговой сделке.

Для финансового сектора по-прежнему характерна крайняя слабость и неопределенность. Большинство банков все еще испытывают серьезные проблемы с ликвидностью и несоответствием между требованиями

к выдаче кредита и наличием средств для финансирования [9]. Вряд ли данная ситуация скоро изменится в значительной степени.

2. Юридические проблемы деятельности лизинговых компаний. В качестве наиболее типичных — проблемы с налогообложением, вопросы, связанные с гражданским законодательством, бухгалтерским учетом, таможенным оформлением и несовершенством механизма возврата. Среди проблем с налогообложением, в подавляющем большинстве, проблемы с уплатой НДС.

Новое законодательство о лизинге во многом стало более органичным и достаточно хорошо вписывается в общую схему гражданского законодательства. Однако при этом осталось еще много нерешенных вопросов, связанных с процедурой возврата лизингового имущества в случае разрыва договора, защиты прав лизингодателей при внезапных изменениях в нормативной и законодательной базе (ведь лизинг — это долговременные инвестиции) и т.д. Поэтому в этом направлении предстоит еще очень много работы. При разработке последующих изменений и дополнений в нормативно-правовую базу лизинга необходимо сохранить все те преимущества, которые имеют лизинговые операции.

До решения этих проблем доступ всех лизинговых компаний к финансированию со стороны международных финансовых институтов, поставщиков, международных банков и структур внешнего кредитования будет оставаться ограниченным.

3. Необходимость постоянного участия правительственных и около правительственных кругов в лизинговом секторе, особенно, в «стратегических» отраслях, таких как сельское хозяйство, и, в значительной степени, в поддержке малых и средних предприятий.

4. Лизинговые компании все еще могут испытывать серьезные трудности с возвратом оборудования в случае нарушения лизингополучателем условий договора лизинга. Банки и другие кредиторы в большей степени рассчитывают на определенные формы собственного контроля за деятельностью компаний — будь то прямое участие в структуре учредителей, управленческий контроль или контроль за денежными потоками компании. Необходимость усовершенствования юридической процедуры возврата оборудования очевидна. Укрепление уверенности кредиторов (включая, в первую очередь, лизингодателей) в том, что их права будут защищены, является главным условием обеспечения дальнейшего роста кредитования.

5. Отсутствие кредитного рейтинга предприятий затрудняет оценку надежности лизингополучателя и увеличивает риск для лизинго-

дателя. Как результат, лизингодатели вынуждены требовать предварительной частичной оплаты в счет лизинговых платежей, а также их обеспечения, что делает лизинговую сделку менее привлекательной для лизингополучателей.

6. Среди прочих проблем лизингополучатели выделяют вопросы, связанные с налогообложением лизинговых операций, коррупцией, преступностью, неопределенностями юридической системы, низким спросом вследствие экономических проблем, трудностями с местной администрацией и т.д.

В целом российский рынок характеризуется высоким уровнем рисков. Для лизинга крайне важное значение имеет адекватная оценка рисков. Они могут быть связаны с существующим налоговым окружением и потенциальными изменениями налогового законодательства, внесением изменений в законодательную и нормативную базы не только в области лизинговой деятельности, но и в других областях. Особенно высоки эти риски в период реализации уже заключенных сделок, когда после изменения правовой среды необходимо вносить изменения в уже действующие договоры лизинга.

Риск лизинговой компании можно уменьшить, развивая страховую деятельность. Для этого властными органами должен быть предусмотрен ряд мер, направленных на развитие деятельности страховых компаний, на включение в сферу их деятельности страхования в лизинговых сделках не только имущества, но и других видов риска.

Лизинг в России играет все большую роль в предоставлении кредитов малым и средним предприятиям. Несмотря на существующие трудности, такие как слабая законодательная база, отсутствие широкого понимания преимуществ лизинга в предпринимательской среде, а также проблемы с возвратом оборудования в случае отказа лизингополучателя выполнять договорные обязательства, российским лизинговым сектором к настоящему времени достигнут значительный прогресс.

Одной из ключевых составляющих эволюции (хоть и медленной) всей экономической среды является развитие малых и средних предприятий, в частности тех, которые стоят ближе к потребителю, и по которым отсутствует надежная статистика (методы Госкомстата ориентированы на крупные предприятия). В отраслях, где преобладает наличный расчет и продукция быстро реализуется в розницу, деньги просачиваются до нижних уровней экономики. В качестве примера можно привести пивоваренное производство, пищевобрабатывающую и легкую промышленность. Эта перемена также отражается в изменении доли наличности в спросе.

Кроме того, Правительство и Государственная Дума предпринимают серьезные совместные усилия по «дебюрократизации» российской экономики, включая такие меры, как уменьшение требований по лицензированию. Несмотря на то, что дебюрократизация экономики — огромная и трудная задача, ее выполнение обеспечит раскрытие большого предпринимательского потенциала, чем любая другая реформа.

Рассмотрим внутренние проблемы развития лизинга в процессе инвестирования в основной капитал предприятий региона.

1. Конкуренция на рынке лизинговых услуг еще не достаточно развита. Во многом это связано с тем, что большинство лизинговых компаний находится под патронажем определенных хозяйствующих субъектов, которые создают преференциальные условия своим подопечным. Отсутствие достоверной информации о финансовом положении потенциального лизингополучателя с целью прогнозирования его кредитоспособности, инфляционные ожидания, также усложняют ситуацию и тормозят развитие конкурентных отношений на рынке лизинговых услуг [10].

На основе всестороннего анализа рынка лизинговых услуг в регионе, оценки перспектив его развития необходимо сформулировать рекомендации и разработать меры по поддержанию и развитию конкуренции. Такое улучшение возможно за счет таких способов, как увеличение количества лизинговых организаций, обеспечение добросовестной конкуренции (повышения качества конкурентной борьбы), в том числе через систему правил и обычаев делового оборота, принятие кодексов предпринимательской этики.

2. В ряде случаев лизинговые компании требуют определенного подхода к лизинговой сделке, который ставит лизингополучателя в неблагоприятные условия, и, при этом, не желают идти ему навстречу. Это часто касается вопросов страхования и на чьем балансе будет учитываться лизинговое оборудование.

3. В качестве наиболее часто встречающейся проблемы лизингополучатели выделяют высокие требования по гарантиям или дополнительному обеспечению, предъявляемые компаниями потенциальным лизингополучателям. В России, в отличие от западных стран, возврат предмета лизинга сопряжен со значительными трудностями и неопределенностью. В этих условиях требование дополнительных гарантий является вполне обоснованным. Более того, сравнивать западный рынок лизинговых услуг и российский некорректно. Более уместен сравнительный анализ гарантий, требующихся при лизинговой сделке, и гарантий, необходимых для получения банковского кре-

дита; при этом имеет значение относительная, а не абсолютная разница, так как собственность на лизинговое оборудование является основным отличием между этими двумя формами финансирования, то гарантии должны быть меньше, чем в случае, когда собственность переходит к заемщику, но они необходимы.

4. Сама лизинговая отрасль все еще относительно невелика, ей не хватает хорошо подготовленных профессионалов, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т.е. всем предприятиям и предпринимателям). Поэтому одной из основных задач по развитию рынка лизинга является организация обучающих программ и семинаров.

5. Рост рынка лизинга оборудования также серьезно ограничен неразвитостью вторичных рынков оборудования. Это создает большие трудности для лизинга, т.к. ни лизингополучатель, ни лизингодатель не испытывают доверия к остаточной (или перепродажной) стоимости лизингового оборудования. До тех пор, пока вторичный рынок оборудования не будет достаточно развит, лизингополучатели не смогут в полной мере оценить преимущества лизинга. Некоторые поставщики могут частично решить эту проблему, предоставляя российским лизинговым предприятиям «гарантии выкупа», таким образом, принимая на себя часть риска.

Таким образом, принимая во внимание все вышеизложенное, основным негативным фактором, тормозящим развитие лизинга, является острая нехватка среднесрочного финансирования банков для потенциальных предприятий – лизингополучателей. Данная проблема будет и в дальнейшем сдерживать банковское финансирование лизинговых сделок. Привлечение средств зарубежных инвесторов относится, прежде всего, к сфере государственной инвестиционной политики. Необходимо также решать вопросы рационального и эффективного налогообложения лизинговой сделки, совершенствования таможенного режима, стимулирующего развитие этого вида инвестиционной деятельности, валютного регулирования импортно-экспортных операций, осуществляемых компаниями.

Лизинг, как финансовый инструмент, может успешно работать только на основе определенных таможенных, валютных и налоговых льгот, предоставляемых государством при заключении лизинговых договоров. За счет этого удешевляются лизинговые сделки, они делаются более привлекательными, чем, допустим, сделки по приобретению оборудования за счет обычного банковского кредитования. В известном смысле, эти льготы не только лизинговым компаниям или

лизингополучателям. Это льготы, которые государство предоставляет само себе, ускоряя темпы своего экономического и технологического развития и сводя при этом к минимуму собственные затраты.

#### Литература

1. О финансовой аренде (лизинге): Закон РФ от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (с изм. от 18 июля 2005 г.).
2. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 15 февраля 2006 г. № 03-03-04/1/113 «О порядке налогообложения налогом на прибыль операций по предоставлению имущества в лизинг».
3. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 8 апреля 2005 г. № 03-03-01-04/1/173 «О правомерности учета для целей налогообложения прибыли организаций расходов на страхование имущества, полученного в лизинг».
4. В поддержку малого бизнеса Приангарья [Электронный ресурс] // Портал электронных средств массовой информации для предпринимателей «Деловая пресса». Новости малого бизнеса, 2004. 25 октября. № 42 (184). Режим доступа: <http://www.businesspress.ru>, свободный. Загл. с экрана.
5. Васильев Н.М. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства / Н.М. Васильев, С.Н. Катырин, Л.Н. Лепе. М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДеКа», 1999. 280 с.
6. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. М.: Фонд «Правовая культура», 1997. 416 с.
7. Горемыкин В.А. Лизинг: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003.
8. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. М.: ИНФРА-М, 2003. 206 с.
9. Левкович А.О. Парадокс лизинга // Лизинг Ревю. 2003. № 2. С. 21–27.
10. МАП России. Доклад о конкурентной политике в РФ 1999–2001 гг. / Под общ. ред. Н.Е. Фонаревой. М., 2002. С. 109.

водственные резервы, уполномочивается дополнительная пропускная способность ведущих цехов, участков и групп оборудования.

При формировании производственной мощности учитывается влияние таких факторов, как номенклатура, ассортимент, качество продукции, парк основного технологического оборудования, средний возраст оборудования и эффективный годовой фонд времени его работы при установленном режиме, уровень сопряженности парка, размер производственных площадей и других факторов.

В расчет производственных мощностей принимается все установленное на предприятии ведущее оборудование. При определении фонда времени работы оборудования различают: календарный, режимный и нормативный (эффективный) фонды времени. В расчет производственных мощностей принимают нормативный (эффективный) фонд времени работы оборудования.

В агрегатных производствах (к ним относятся и предприятия химической отрасли) величина производственных мощностей (ПМ) определяется:

$$ПМ_{агр.} = n \cdot \frac{b \times k_{вых.}}{D_{п.ц.}} \times \Phi_{вр.}, \quad (1)$$

где  $n$  – количество единиц ведущего оборудования;

$b$  – полезный объем агрегата (аппарата);

$k_{вых.}$  – коэффициент выхода готовой продукции с единицы объема агрегата;

$D_{п.ц.}$  – длительность производственного цикла, т.е. время от момента начала до момента окончания производства партии продукции.

Резерв производственной мощности ( $M_{рез}$ ) – это разница между расчетной величиной среднегодовой ПМ ( $M_{ср}$ ) и фактическим объемом произведенной продукции ( $Q_{ф}$ ) с учетом коэффициента, отражающего максимально возможный уровень использования действующих ПМ ( $K_m$ ), т.е.

$$M_{рез} = (M_{ср} - Q_{ф})K_m \quad (2)$$

или

$$M_{рез} = (1 - UM_g)K_m, \quad (3)$$

где  $UM_g$  – уровень использования действующих ПМ.

Резерв ПМ может быть выражен в натуральном выражении и через трудоемкость работ. В последнем случае резерв может быть определен по формуле:

$$M_{рез} = (P_j - S_j)K_m \quad (4)$$

или

И. А. Огнева,

ст. преподаватель Ангарской государственной технической академии

### **Определение экономически обоснованных резервов производственных мощностей в целях их дальнейшего эффективного использования (на примере предприятий химической отрасли Иркутской области)**

В экономике Иркутской области важную роль играют отрасли с преобладанием агрегатного типа производства. Удельный вес продукции, производимой предприятиями топливно-энергетического, металлургического, химико-лесного комплексов в общей структуре промышленного производства региона составляет более 80%. Предприятия химической промышленности являются типичными представителями таких производств. На функционирование химического комплекса в Иркутской области значительное влияние оказывают: ОАО «Ангарская нефтехимическая компания», ООО «ХимпромУсолье», ООО «Саянскхимпласт».

Основные факторы, сдерживающие стабильное функционирование химического комплекса: высокая степень физического износа оборудования и отсталость технологий, дефицит инвестиционных ресурсов, опережающие темпы роста цен и тарифов на продукцию естественных монополий, нестабильное обеспечение предприятий отрасли базовыми видами сырья, недостаточная емкость внутреннего рынка химической продукции.

Для разработки мероприятий, направленных на эффективное использование производственных мощностей (ПМ), проводится анализ их использования, на основе которого выявляются внутривоз-

$$M_{рез} = (1 - УМg) K_M, \quad (5)$$

где  $P_j$  – годовой фонд времени ведущей группы взаимозаменяемого оборудования, т.е.

$$P_j = \Phi K_c - \sum_{i=1}^k P_{ini}, \quad (6)$$

где  $\Phi$  – годовой фонд времени единицы оборудования при работе в одну смену,

$K_c$  – режим работы предприятия,

$P_i$  – относительная производительность  $i$ -ой модели  $j$ -ой группы взаимозаменяемого оборудования,

$n_i$  – количество оборудования с производительностью  $P_i$ ,

$k$  – количество моделей, отличающихся производительностью,

$S_j$  – трудоемкость годового объема работ, выполняемых на  $j$ -группе оборудования.

К экономически обоснованным резервам производственных мощностей относятся:

1. Резервы производственных мощностей, связанные с необходимостью освоения производства новой продукции. Они определяются с учетом производственных мощностей объекта, в котором предполагается освоение производства новой продукции и коэффициента, учитывающего недоиспользование производственных мощностей вследствие освоения производства новой продукции, по формуле:

$$P_{нп} = ПМ_{нп} \cdot \beta, \quad (7)$$

где  $ПМ_{нп}$  – производственная мощность цеха, в котором осваивается производство нового вида продукции;

$\beta$  – коэффициент, учитывающий недоиспользование мощностей в связи с освоением нового вида продукции.

2. Резервы производственных мощностей, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией производства. Они определяются на основе производственных мощностей объекта, в котором планируется проведение технического перевооружения или реконструкции производства и коэффициента, учитывающего недоиспользование производственных мощностей в связи с необходимостью проведения технического перевооружения и реконструкции производства:

$$P_{рек.} = ПМ_{рек.} \cdot \alpha, \quad (8)$$

где  $ПМ_{рек.}$  – производственная мощность цеха, в котором проводится реконструкция или техническое перевооружение производства;

$\alpha$  – коэффициент, учитывающий недоиспользование мощностей в связи с проведением реконструкции или технического перевооружения производства.

3. Резервы производственных мощностей, связанные с недостаточным спросом на продукцию и необходимостью сбалансирования производства, т.е. учитывающие диспропорции в производительности оборудования. Они рассчитываются с учетом среднегодовой величины мощностей и коэффициента, характеризующего недостаточную сбалансированность производства и спрос на продукцию, по формуле:

$$P_{сб.} = \overline{ПМ} \cdot \gamma, \quad (9)$$

где  $\overline{ПМ}$  – среднегодовая величина производственных мощностей;

$\gamma$  – коэффициент, учитывающий несбалансированность производства и недостаточный спрос на продукцию предприятия.

Величина производственных мощностей зависит не только от производственно-технических характеристик и состава средств труда, но и от качественных характеристик предметов труда и применяемой технологии производства. Это обосновывается тем, что показатели, которые используются при расчете производственной мощности химического предприятия, находятся в непосредственной связи с этими элементами производственного процесса.

Для улучшения использования действующих  $ПМ$  определяются причины их недоиспользования и разрабатываются мероприятия по их устранению. Резерв  $ПМ$  может быть представлен как сумма времени целосменных и внутрисменных простоев оборудования, принятого в расчет, т.е.:

$$M_{рез} = M_{py} + M_{pv}, \quad (10)$$

где  $M_{py}$  и  $M_{pv}$  – целосменные и внутрисменные простои оборудования.

К организационно-техническим мероприятиям, направленным на сокращение целосменных простоев оборудования, можно отнести:

1. Укомплектованность парка основного технологического оборудования рабочими станочниками, т.е.

$$\Delta M_{пу(p)} = \sum_{i=1}^6 f_{мес} * A_i * n_i * K_{zei}, \quad (11)$$

где  $\Delta M_{пу(p)}$  – дополнительное время работы оборудования за счет увеличения станочников,

$f_{мес}$  – месячный фонд времени работы одного рабочего станочника,

$A_i$  – количество месяцев работы  $i$ -го станочника,



$n_i$  – количество  $i$ -х станочников,  
 $K_{32i}$  – коэффициент загрузки  $i$ -го оборудования.

2. Внедрение многостаночного обслуживания, т.е.

$$\Delta M_{pu(m)} = \sum_{i=1}^g f_{мес} * (K_{mi} - 1) * A_i * n_i * K_{32i}, \quad (12)$$

где  $\Delta M_{pu(m)}$  – дополнительное время работы оборудования за счет введения многостаночного обслуживания,

$K_{mi}$  – коэффициент многостаночного обслуживания.

Использование целосменных простоев оборудования за счет организационно-технических мероприятий обеспечивает повышение уровня использования действующих ПМ:

$$UM_m = UM_g + \Delta UM_u, \quad (13)$$

где  $\Delta UM_u$  – прирост уровня использования действующих ПМ.

Сокращение внутрисменных простоев оборудования также является резервом ПМ. Неиспользование внутрисменного времени часто является следствием несопряженности мощности различных групп основного технологического оборудования.

Существуют два способа устранения несопряженности мощности внутри предприятия: приведение структуры трудоемкости выпускаемой продукции в соответствие со структурой парка оборудования; приведение структуры парка оборудования в соответствие со структурой трудоемкости выпускаемой продукции.

Резерв ПМ как следствие сокращения внутрисменных простоев может быть рассчитан по формуле:

$$M_{pv} = (K_{zm} - K_{zф}) \Phi_j K_{смfj}, \quad (14)$$

где  $M_{pv}$  – дополнительное время работы оборудования за счет сокращения внутрисменных простоев,

$K_{zm}$ ,  $K_{zф}$  – максимально возможный и фактический коэффициенты загрузки  $j$ -й группы оборудования,

$\Phi_j$  – годовой фонд времени работы  $j$ -й группы оборудования в одну смену,

$K_{смfj}$  – фактический коэффициент сменности работы  $j$ -й группы оборудования.

Таким образом, для улучшения использования и дальнейшего наращивания ПМ необходимо сократить внутрисменные и целосменные простои парка основного технологического оборудования.

Кроме показателей, характеризующих использование производственных мощностей, на предприятиях могут определяться нормативы использования производственных мощностей, которые характеризуют максимально возможный уровень использования производственных мощностей. Они являются основой для определения плановых коэффициентов использования производственных мощностей, при этом эти коэффициенты не могут быть больше нормативов использования производственных мощностей. Норматив использования производственных мощностей определяется по формуле:

$$H_{исп.ПМ} = \frac{\overline{ПМ} - \sum P}{\overline{ПМ}} \cdot 100, \quad (15)$$

где  $\sum P$  – сумма экономически обоснованных резервов производственных мощностей,

$\overline{ПМ}$  – среднегодовая величина производственных мощностей.

В настоящее время химическая и нефтехимическая промышленность характеризуется изношенной материально-технической базой, что оказывает негативное влияние на конкурентоспособность продукции. Установленное на некоторых предприятиях технологическое оборудование по своим характеристикам значительно уступает зарубежным аналогам. Для улучшения использования и дальнейшего наращивания ПМ необходимо: сократить внутрисменные и целосменные простои парка основного технологического оборудования; повысить фондовооруженность путем внедрения новых, более прогрессивных оборудования и технологии; модернизировать действующий парк основного технологического оборудования; углубить специализацию и расширить кооперацию.

#### Литература

1. Арбузов И. Производственный потенциал и производственные мощности // Плановое хозяйство. 1987. № 2. С. 3–10.
2. Зайцев Н.Л. Производственная мощность предприятия. М.: Экзамен, 2006. 413 с.
3. Петрович И.М. Производственная мощность и экономика предприятия / И.М. Петрович, Р.П. Атаманчук. М.: Экономика, 1990. 110 с.
4. Производственная мощность и факторы, ее определяющие // Экономика и учет труда. 2004. № 4. С. 32–41.

А. А. Полютов,  
кандидат химических наук, доцент

### **Факторы возникновения кризисов на предприятиях машиностроительного комплекса России**

Продолжившийся во второй половине 2008 года финансовый кризис привел к изменению прежней модели развития, когда российские банки брали фактически под залог Стабилизационного фонда сравнительно дешевые деньги и прибыльно для себя раздавали их российским предприятиям. Эра «дешевых денег» закончилась, а растущие потребности российской экономики и населения в банковских услугах остались. Огромные потребности реального сектора экономики в обновлении производственной базы и инфраструктуры сформировали устойчивый спрос на финансовые ресурсы.

В настоящее время многие представители российских отраслей экономики желают получить от государства помощь в преодолении финансового кризиса. Отметим, что среди просителей практически нет предприятий машиностроения (за исключением производителей автомобилей). Спрос на их продукцию начал устойчиво расти не так давно, и для того чтобы его удовлетворить хотя бы частично, предприятия машиностроения несколько лет назад начали инвестировать в развитие производственных мощностей. К сожалению, большинство этих предприятий не успели «проскочить» наиболее затратный этап инвестиционных программ: кризис застал их в середине созидательного процесса.

Так по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) рост промышленного производства в РФ в октябре 2008 г. снизился. В январе—октябре 2008 г. по сравнению с аналогичным пе-

риодом 2007 г. производство показало рост на уровне 5%. При этом индекс промышленного производства в октябре 2008 г. по сравнению с октябрём 2007 г. зафиксирован на уровне 101,6%, по сравнению с сентябрём 2008 г. — 102,8%. Согласно прогнозу российского правительства, основанному на данных Министерства экономического развития РФ, отечественная промышленность по итогам 2008 г. должна показать рост на уровне 5,2%, но уже в ноябре рост прогнозируется не более 3%<sup>1</sup>.

Следует отметить, что условия кредитования ухудшились для всех секторов экономики, при этом предприятия машиностроения особенно остро нуждаются в длинных и недорогих кредитах: для них характерны продолжительные инвестиционные циклы и невысокая рентабельность бизнеса. К примеру, если в металлургии рентабельность доходит до 40%, в сырьевых отраслях — до 25%, то в машиностроении в лучшем случае она составляет 3—4%.

По нашему мнению негативный эффект кризиса в следующие месяцы и годы будет достаточно ощутим. Затратные программы модернизации, расширения и реструктуризации производства спланированы исходя из параметров долгового рынка и прогнозов экономического роста, которые перестают быть актуальными. Ухудшаются не только условия на кредитном рынке, но и перспективы роста экономики, что бьет по инвестиционным программам предприятий машиностроения с двух сторон, увеличивая их стоимость и снижая потенциальную отдачу.

Для распознавания кризиса и правильной постановки задачи антикризисного управления на машиностроительных предприятиях необходимо различать факторы и симптомы кризиса. Например, Коротков Э.М. определяет эти понятия следующим образом: факторы — настораживающие события; симптомы — проявление кризисных явлений; причины — источники возникновения кризиса<sup>2</sup>. Факторы возникновения кризисов в организации могут быть различными. Но очень важно видеть симптомы кризисного развития, чтобы иметь возможность своевременно запускать в действие программы антикризисного управления.

<sup>1</sup> Информация о социально-экономическом положении России в 2008 г. М.: Росстат, ноябрь, 2008.

<sup>2</sup> Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 97.

Симптомы, по мнению Короткова Э.М.<sup>1</sup> проявляются в показателях и, что очень важно, в тенденциях их изменения, отражающих функционирование и развитие организации. Так, анализ показателей фондоотдачи, производительности, эффективности, энергооборуженности, финансового состояния или таких, как текучесть персонала, дисциплина, удовлетворенность трудом, конфликтность и другие могут характеризовать положение производственной организации относительно наступления кризиса. Большую роль играет анализ финансово-экономических и социально-экономических показателей.

Симптомом кризиса является как состояние показателя, так и тенденции его изменения. При этом состояние показателей может оцениваться и относительно установленной нормативной величины (допуски изменений), и относительно друг друга. Симптомом кризисного развития может быть либо несоответствие показателей закономерным соотношениям либо временные параметры, например, темп роста производительности труда должен опережать темп роста заработной платы. Если этого не происходит, увеличивается опасность кризиса.

Симптомы не всегда отражают причины кризиса. Причины нередко кроются глубже внешнего проявления кризисных признаков. Симптом — это первоначальное, внешнее проявление кризисных явлений, которые не всегда характеризуют истинные причины кризиса, но по которым эти причины можно установить. Оценивать кризисы следует не только по его симптомам, но и по причинам и реальным факторам.

В организации факторами кризиса, по мнению Короткова Э.М.<sup>2</sup> могут рассматриваться снижение качества продукции, нарушение технологической дисциплины, старение технических средств, большая задолженность по кредитам. Причиной могут быть финансово-экономические просчеты, общее положение экономики, низкая квалификация персонала, недостатки системы мотивирования. Симптомы кризиса — появление первых признаков отрицательных тенденций, устойчивость этих тенденций, деловые конфликты, нарастание финансовых проблем и др. Родионова Н.В. предлагает<sup>3</sup> классифицировать факторы кризиса:

<sup>1</sup> Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 99.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. С. 32.

1. В зависимости от направления действия: позитивные и негативные. Очевидно, несостоятельность предприятий обусловлена влиянием последних.

2. В зависимости от источника возникновения: внутренние, возникающие в процессе деятельности самого предприятия, и внешние, возникающие за его пределами, характеризующие обстановку, в которой функционирует предприятие. Если первыми можно непосредственно управлять, то ко вторым можно только приспособиться.

3. В зависимости от возможности влияния на действие факторов: объективные — те, которые не зависят от субъекта управления, и субъективные — те, которые обусловлены деятельностью самого предприятия.

Внешние факторы по содержанию объединяются в следующие группы:

- экономические — тенденции циклического развития макроэкономики; уровень доходов и накоплений населения (покупательная способность); платежеспособность экономических партнеров; кредитная и налоговая политики государства; государственное регулирование и поддержка предприятий; квоты, таможенные пошлины;
- рыночные — реклама; инфляция; информационное обеспечение; международная и внутренняя конкуренция, управляемая стоимостью живого труда и уровнем технологий; конкурентные преимущества продукции; изменение рыночной ориентации потребителя; конъюнктура внутреннего и мирового рынков;
- научно-технические — НТП; уровень развития науки и техники, который определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособности;
- социальные — изменение политической обстановки внутри страны и за рубежом; политическая стабильность, направленность внутренней политики государства, качество и уровень жизни населения; уровень культуры потребления продукции; размер и структура потребностей населения; организация досуга населения; нравственные притязания и религиозные нормы, определяющие образ жизни; демографическая ситуация; уровень квалификации специалистов;
- правовые — наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность (например, упрощенная и ускоренная процедура регистрации предприятий) и обеспечивающих за-

щиту от государственного бюрократизма; совершенствование налогового законодательства, методов учета и форм отчетности; развитие совместной деятельности с привлечением иностранного капитала; обеспечение гарантии сохранности прав на собственность и соблюдения договорных обязательств; защита потребителей от недоброкачественной продукции;

- природно-климатические и экологические — наличие материальных ресурсов, климатические условия, состояние окружающей среды и т.п.;
- организационные — размещение предприятий по территории страны; организация транспортных связей; специализация, кооперация и разделение производства.

Как утверждает Родионова Н.В.<sup>1</sup>, если результирующее влияние всех факторов положительно влияет на динамику состояния предприятия, то оно прогрессирует в своем развитии, а если отрицательно, то наблюдается рецессия. Иначе говоря, факторы создают определенный импульс, в результате которого состояние предприятия резонирует. От факторов, обуславливающих цикличность в развитии предприятия, следует отличать причины цикличности. Последние представляют собой события или явления, стимулирующие усиление влияния одних факторов и ослабление других. Причины порождаются поступками, действиями, решениями людей, которые, так или иначе, оказывают воздействие на все вышеперечисленные внешние факторы. Стимулирование усиления влияния положительных и ослабление отрицательных на макроуровне хозяйственного функционирования — основная задача антикризисного регулирования.

Важно заметить, что одинаковое влияние внешних факторов по-разному отражается на состоянии каждого машиностроительного предприятия, поскольку это воздействие накладывается на внутреннюю конъюнктуру предприятий, а она у каждого из них уникальна. Все внутренние факторы по сфере своего влияния подразделяются на несколько групп. Факторы, влияющие на производство, различаются по содержанию. Между известными элементами производства существует взаимосвязь (рис. 1)<sup>2</sup> и должны поддерживаться определенные пропорции. Однако это динамичная модель: движение обусловлено

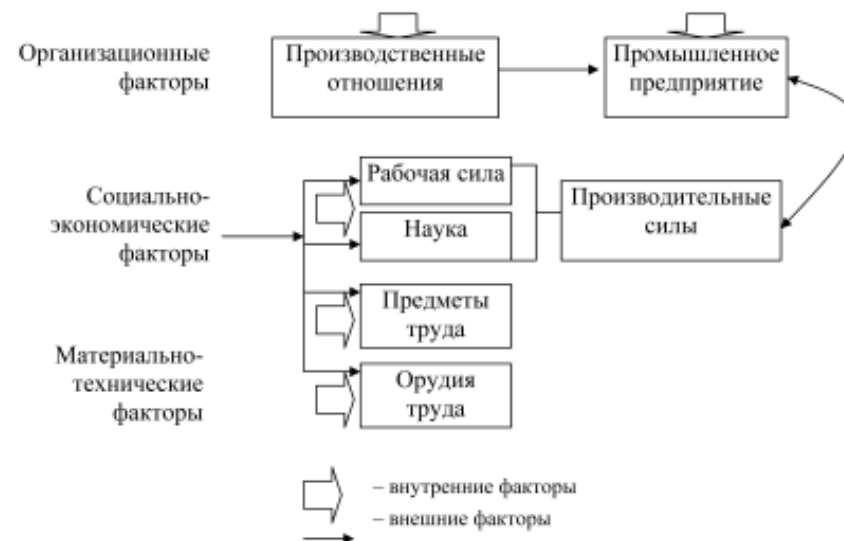


Рис. 1. Факторы, влияющие на производственную деятельность предприятия<sup>1</sup>

непрерывным воздействием многочисленных факторов на каждый элемент.

Среди этой группы факторов Родионова Н.В. выделяет три группы<sup>2</sup>:

1. Материально-технические факторы, связанные с уровнем развития техники и технологии, внедрением в производство научных открытий, совершенствованием орудий и предметов труда. К ним относятся: замена морально и физически устаревшего оборудования; ремонт действующего оборудования; механизация и автоматизация производства; электрификация производства; химизация производства; строительство, реконструкция, увеличение использования производственных площадей; создание и внедрение принципиально новых технологий, обеспечивающих сокращение затрат, экономию ресурсов и повышение качества; углубление специализации машин; экономия материальных ресурсов; освоение альтернативных источников энергии и т.п.

<sup>1</sup> Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. С. 35.

<sup>2</sup> Там же. С. 42.

<sup>1</sup> Семенова О.П. Управление предприятием в условиях кризисного состояния экономики. Дисс. ... канд. экон. наук. Москва, 2004. С. 55.

<sup>2</sup> Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. С. 44.

2. Организационные факторы, обусловленные совершенствованием организации производства, труда и управления, выбором организационно-правовой и организационно-экономической форм деятельности. Все они объединены в три подгруппы:

а) организация производства — материально-техническое снабжение и сбыт продукции, энергоснабжение, ремонтное обслуживание, система контроля качества продукции, организационно-техническая подготовка производства, проведение текущего и капитального ремонта, бесперебойная работа оборудования, повышение сменности работы оборудования, соблюдение производственной дисциплины и т.п.;

б) организация труда — рациональное разделение и кооперация труда, организация и обслуживание рабочих мест, улучшение санитарно-гигиенических условий труда и доведение их до комфортных, устранение производственных вредностей и опасностей, внедрение передовых приемов и методов труда, организация рациональных режимов труда и отдыха, укрепление трудовой дисциплины, развитие коллективных форм труда, совершенствование системы стимулирования труда, нормирование труда, развитие многостаночного и многоагрегатного обслуживания, рациональная расстановка и эффективное использование кадров и т.п.;

в) организация управления — формирование организационной структуры, создание экономической и действенной управленческой структуры, координация работы предприятия внутри страны и за рубежом, привлечение высококвалифицированных специалистов, эффективная организационно-экономическая форма, совершенствование стилей и методов управления, финансовый. Кадровый и инвестиционный менеджмент, управление ценовой политикой и издержками, амортизационная политика и т.п.

3. Социально-экономические факторы, связанные с изменением состава работников, отношением работников к собственности. Явным недостатком изложенной классификации является ее громоздкость и сложность. В настоящее время разработано множество иных теорий, объясняющих причины кризисов в развитии предприятий. Известный экономист Г. Саймон в своей книге «Экономика» в качестве наиболее популярных из них выделяет следующие<sup>1</sup>:

- денежную теорию Хоутри, в которой причина цикличности объясняется сжатием банковского кредита;

- теорию нововведений Шумпетера и Хансена, связывающую зарождение цикла с использованием нововведений в производстве;
- психологическую теорию Нигера, Бэдджота, рассматривающую цикл как следствие пессимистических или оптимистических настроений, охватывающих значительную часть населения;
- теорию недопотребления Гобсона, Фостера, Кэтчингса, в которой причина цикличности усматривается в том, что значительная часть дохода распределяется богатым и бережливым людям, не рискующим инвестировать свой капитал;
- теорию чрезмерного инвестирования Хайтека, Мизера и др., которая полагает причиной цикличности неадекватное инвестирование деятельности предприятий;
- теорию солнечных пятен Джевонса, Мура и др., которые уверены в том, что волнами в экономике управляют погода и урожай.

Любая из теорий основывается на том, что деятельность предприятия подвержена одновременному влиянию многочисленных факторов. Важно знать, какие из них доминируют в конкретный момент времени и каков характер их влияния.

В вопросе классификации этих факторов, которые представляют собой, по нашему мнению, конкретное фактическое воплощение причин кризиса наибольшего успеха добились Новоселов Е.В., Романчин В.И., Тарапанов А.С., Харламов Г.А., предложившие свою классификацию факторов, которые отражают внешнее и внутреннее воздействие на состояние предприятия (табл. 1).

Как видим, проделав большую работу, ученые составили полный, с нашей точки зрения, перечень факторов, потенциально дестабилизирующих положение организации, как извне, так и изнутри. При этом факторы четко классифицированы, что позволяет быстрее выявлять симптомы и причины кризисных явлений в экономике предприятия. Наконец, практически исчерпывающий перечень факторов позволяет с успехом применять данную классификацию к организациям разных сфер деятельности, форм собственности, масштабов.

Банкротство предприятия — результат одновременного совместного негативного действия внешних и внутренних факторов, доля «вклада» которых может быть различной.

Так, по имеющимся оценкам, в развитых странах с устойчивой политической и экономической системой к банкротству на 1/3 при-

<sup>1</sup> Саймон Г. и др. Менеджмент в организациях: пер. с англ. М.: Экономика, 1995.

Таблица 1

## Классификация факторов финансовой состоятельности предприятия

		Внешние (экзогенные)
Международные	Общеэкономические	Цикличность экономического развития Финансовая политика транснациональных банков
	Стабильность международной политики	Заключение международных соглашений, образование свободных экономических зон, зон свободной торговли Тарифные соглашения Международный маркетинг
	Международная конкуренция	Организация совместных предприятий Лицензионная торговля Финансовая состоятельность зарубежных партнеров Стратегические зоны хозяйствования
Национальные	Политические	Состояние финансовой системы Отношение к собственности Принципы земельной политики государства Отношение государства к предпринимательству Налоговая политика Ограничение монополизма Защита конкуренции
		Экономические и демографические
	Рыночные	Потребительский выбор
	Психологические	Привычки, традиции и нормы потребления
	Научно-технические	Новизна конструкций и технологий Конкурентоспособность продукции
	Формы конкуренции	Уровень издержек производства Уровень технологий Качество продукции Уровень маркетинга
		Внутренние (эндогенные)
	Конкурентная позиция фирмы	Цель, отрасль деятельности Традиции, репутация и имидж Квалификационный состав руководства и персонала Доля рынка и стадия жизненного цикла
	Принципы деятельности	Форма собственности Организационная структура управления Организация системы управления Инновационная деятельность Организация производства Адаптивность фирмы Форма специализации Концентрация производства Диверсификация производства
	Ресурсы и их использование	Прогрессивность средств и методов производства Длительность производственного цикла Уровень производственных запасов Диверсификация производства
	Маркетинговые стратегии и политика	Прогрессивность средств и методов производства Длительность производственного цикла Уровень производственных запасов Оборачиваемость средств
	Финансовый менеджмент	Структура баланса Платежеспособность Ликвидность Соотношение собственных и заемных средств Стоимость капитала Структура имущества Инвестиционная привлекательность Доход на акцию Уровень прибыли и рентабельность

частны внешние факторы и на 2/3 — внутренние<sup>1</sup>. Внешние факторы могут быть международными и национальными.

Международные факторы складываются под влиянием причин общеэкономического характера (экономическая цикличность развития ведущих стран; состояние мировой финансовой системы, характеризующееся политикой международных банков), стабильности международной торговли, зависящей, в свою очередь, от заключенных межправительственных договоров и соглашений (о создании зон свободного предпринимательства, приграничной торговли, таможенных тарифах и пошлинах), международной конкуренции (увеличения доли рынка фирм-конкурентов из-за более высоких технологий или более дешевого труда)<sup>2</sup>.

К национальным факторам, оказывающим достаточно осязаемое влияние на финансовую состоятельность каждого хозяйствующего субъекта, могут быть причислены причины политического, экономико-демографического, психологического (культурного) и научно-технического характера.

Так, политическая стабильность и направленность внутренней политики государства, реализуемые через право, выражаются в отношении к предпринимательской деятельности и принципах государственного регулирования экономики (запретительный или стимулирующий характер), к формам собственности (ее приватизация или национализация, принципы земельной политики), мерам по защите прав потребителей и предпринимателей (защита конкуренции, ограничение монополизма и т.д.). Все это аккумулируется в законодательных нормах, актах, которые и определяют деятельность предприятий.

Экономико-демографические факторы характеризуются размером и структурой потребностей, а при известных экономических предпосылках — платежеспособным спросом населения. К ним же можно отнести уровень доходов и накоплений населения, т.е. покупательную способность, уровень цен, возможность получения кредита, существенно влияющих на предпринимательскую активность; фазу экономического цикла, в которой находится национальная экономика. Падение спроса, например, характерное для соответствующей фазы

<sup>1</sup> Минцевич В. Выжидательная позиция — не лучшая для предприятия // Антикризисное управление. 2000. Вып. 3–4. С. 43.

<sup>2</sup> Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. СПб.: Специальная литература, 1996. С. 8–54.

экономического развития, приводит к обострению конкуренции, разорению или поглощению обанкротившегося предприятия.

Факторы психографического характера проявляются в привычках и нормах потребления, предпочтении к одним товарам и отрицательном отношении к другим.

Уровень развития науки и техники определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность. Изменения в технологии производства, производимые предприятием для обеспечения конкурентных преимуществ, требуют, как правило, значительных капитальных вложений и могут в течение какого-то достаточно продолжительного периода отрицательно отражаться на прибыльности предприятия, в том числе и вследствие неудач при внедрении новой технологии. Может негативно сказаться на прибыльности и уменьшение объема продаж продукции предприятия вследствие появления на рынке по более низким ценам товаров других фирм, в производстве которых используется более прогрессивная технология, обеспечивающая меньшие производственные затраты.

Однако наиболее сильным внешним фактором банкротства является так называемый технологический разрыв — крупный научно-технический сдвиг (эволюция), при котором, по оценкам специалистов, в семи случаях из десяти предприятия, бывшие лидерами в своей области на определенном рынке, становятся отстающими. Не менее многочисленны и внутренние (эндогенные) факторы, определяющие развитие предприятия и являющиеся результатом его деятельности. В самом общем виде их можно сгруппировать по пяти основным группам: конкурентная среда и позиция предприятия; принципы деятельности; ресурсы и их использование; маркетинговые стратегии и политика; качество и уровень финансового менеджмента.

Эти группы, в свою очередь, включают, по-видимому, десятки, если не сотни, конкретных, действующих на каждом предприятии факторов. Если рассматривать их в некотором агрегированном виде, то следует отметить прежде всего, что в исследованиях наблюдаются два вида реакции предприятия на его кризисное или предкризисное состояние с соответствующими наборами антикризисных мероприятий по различным тактикам. Так, защитная тактика предусматривает резкое сокращение всех видов расходов, закрытие и распродажу подразделений, оборудования, сокращение определенных частей рыночных сегментов и сбыта продукции, распродажу продукции по сниженным ценам. Наступательная тактика во время спада, напротив, предполагает активные действия, связанные, например, с такими ме-

роприятиями, как модернизация оборудования, внедрение новых технологий, повышение (снижение) цен, поиск новых рынков сбыта, реализация прогрессивной стратегической концепции маркетинга<sup>1</sup>.

Для российских машиностроительных предприятий, как уже отмечалось, сложно выделить приоритетность каких-либо отмеченных факторов. И все-таки в настоящее время даже с учетом низкой деловой активности на финансовое состояние предприятий в большей степени воздействуют внешние факторы (в отличие от западных фирм, где на них приходится 1/3<sup>2</sup>). Из них главный фактор — политическая, экономическая и финансовая нестабильность — вызывает неуверенность предпринимателей в успешности (и даже, по-видимому, возможности) деятельности, отражается на всех составляющих организации производства, материально-технического обеспечения, сбыта продукции.

К этой приоритетной группе факторов следует, разумеется, отнести и высокие темпы инфляции в России. Несмотря на некоторое замедление ее темпов в последнее время, постоянные инфляционные ожидания отнюдь не способствуют реализации предприятиями стратегических целей. Сопряженные с недостаточной гибкой, а часто разорительной налоговой системой государства, кредитной политикой высокие для конечного потребителя цены стимулируют не расширение производства, а его сокращение. Высокие цены, назначаемые предприятиями на продукцию, часто имеют причиной не столько их необоснованную ценовую политику, сколько внешние ценообразующие факторы. А это ведет, в свою очередь, к падению конкурентоспособности товаров и снижению потребительского спроса.

Последствия негативного воздействия тех или иных факторов можно предвидеть, а значит, своевременно принять соответствующие меры к их устранению или ослаблению, если постоянно отслеживать признаки возможного ухудшения финансового состояния предприятия. Эти признаки, разумеется, не имеют абсолютной силы и должны рассматриваться в совокупности с другими показателями хозяйственной деятельности. Они — повод к тщательному исследованию финансового состояния со стороны как руководителей и акционеров, так и заказчиков и кредиторов.

<sup>1</sup> Минцевич В. Выжидательная позиция — не лучшая для предприятия // Антикризисное управление. 2000. Вып. 3–4. С. 43.

<sup>2</sup> Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 12.

Одним из явных настораживающих признаков ухудшения финансовой состоятельности могут быть изменения в статьях баланса со стороны как пассива, так и актива, увеличение или уменьшение балансовых сумм, резкие изменения в структуре баланса. Например, безусловно отрицательный признак — уменьшение денежных средств на расчетных счетах предприятия. Однако и резкое увеличение денежных средств также свидетельствует о неблагоприятных тенденциях, так как может указывать на неэффективную инвестиционную программу предприятия.

Тревожный признак — повышение относительной доли дебиторской задолженности в активах машиностроительного предприятия, т.е. долгов покупателей, увеличение сроков этой задолженности. Это означает, что-либо предприятие проводит неразумную политику коммерческого кредита по отношению к своим заказчикам, либо сами заказчики неплатежеспособны. Разумеется, можно предположить, что рост задолженности потребителей продукции — результат новой маркетинговой стратегии предприятия, который обеспечит в будущем дополнительные доходы. Однако следует иметь в виду, что и обратная тенденция отражает негативные моменты взаимодействия предприятия с потребителями. Дебиторская задолженность может резко упасть по причинам резкого вынужденного сокращения продаж в кредит или ускоренного погашения потребителями долгов, чтобы выйти из дела. За внешними изменениями статей дебиторской задолженности могут скрываться неблагоприятная концентрация продаж на слишком малом числе покупателей, банкротство заказчиков или сокращение рынка, вынуждающие предприятие идти на все большие уступки потребителям и т.д.

Для оценки тенденций важны данные о запасах сырья и материалов, готовой продукции, связывании средств в незавершенном производстве. И в этом случае обращает на себя внимание не только резкое увеличение запасов, которое нередко означает затоваривание, но и резкое их снижение, свидетельствующее, как правило, о сбоях, неритмичности и неравномерности производства и снабжения, имеющих следствием невыполнение обязательств по взаимным поставкам.

Наиболее контролируемый параметр платежеспособности — тенденции в изменении показателей ликвидности машиностроительного предприятия, т.е. способности выполнить все текущие обязательства. Поводом для дополнительного, более углубленного анализа и оперативного принятия соответствующих антикризисных мер должно быть не только снижение показателей ликвидности, но и их резкое повышение.

Со стороны пассива баланса симптомами неплатежеспособности могут быть увеличение задолженности предприятия поставщикам и кредиторам, явная замена дебиторской задолженности кредиторской. Более подробный анализ может выявить неблагоприятное изменение кредитной политики по отношению к предприятию со стороны отдельных кредиторов и поставщиков. Разумеется, тревожным признаком должно быть увеличение задолженности работающим по выплатам заработной платы, акционерам, финансовым органам.

Статьи отчетов о финансовых результатах и их использовании также являются носителями предупредительных сигналов. В первую очередь здесь привлекают внимание резкие изменения в ту или иную сторону объема продаж. Так, резкий их рост может быть следствием не только новой маркетинговой стратегии, но и увеличения объема долговых обязательств, уменьшения имеющихся денежных средств. Безусловно, настораживающим признаком грядущего кризиса может быть увеличение накладных расходов и снижение прибыли, особенно если их изменения сопоставить с изменениями объема продаж.

Таким образом, циклическая траектория изменений состояния машиностроительного предприятия есть результат непрерывного совокупного влияния разнонаправленных факторов внешней и внутренней среды его функционирования. Этим влиянием можно управлять на макро-, мезо- и микроуровне в процессе соответственно антикризисного регулирования экономикой страны, региона и антикризисного управления деятельностью предприятия. Множественность факторов, одновременно влияющих на деятельность предприятия, и их разнонаправленность свидетельствуют о сложности процессов антикризисного регулирования и антикризисного управления. Специалистам в этой области необходимо обладать широкой компетенцией относительно всесторонней деятельности предприятий.



К. Б. Помазунова,  
аспирант Сургутского государственного университета

### **Организация бухгалтерского учета, обеспечивающая функционирование бизнес-модели холдинга**

В России, как и за рубежом, активно создаются, функционируют и развиваются корпоративные экономические структуры в виде холдингов, концернов. Процесс этот обусловлен усилением транснационализации экономики, кроме того объединение предприятий как внутри отрасли, так и различных отраслей способствует широкой диверсификации всей деятельности холдинга. В связи с этим возникает необходимость создания определенной бизнес-модели, под которой понимается схема, включающая в себя элементы (структурные составляющие) – бизнес-единицы и функциональные связи (бизнес-процессы) между данными элементами (например, материально-товарные потоки, денежные потоки и т.д.). Под бизнес-единицей понимается группа хозяйствующих субъектов (юридических и/или физических лиц), входящих в общую проектируемую группу организаций (холдинг).

Одной из основных задач создания бизнес-модели группы предприятий, в рамках холдинга, является построение системы управления, предполагающей:

- стремление к минимизации дефицита денежных средств, обеспечению ресурсами всех видов деятельности «группы»;
- обеспечение максимизации доходности всех бизнес-процессов холдинга;
- стремление к минимизации всех видов расходов, как каждого предприятия входящего в холдинг, так и холдинга в целом;
- обеспечение контрольной функции по защите собственников бизнеса от нецелевого использования денежных средств, от

хищений и мошенничества, как со стороны других владельцев, так и со стороны высшего наемного управленческого персонала;

- обеспечение надежности, достоверности и своевременности бухгалтерской (финансовой и управленческой) отчетности;
- обеспечение аналитической и контрольной функции всех учетных процедур в холдинге.

Выполнение вышеуказанных задач предлагается осуществлять методами:

- бухгалтерского учета;
- внутреннего контроля результатов бухгалтерского учета и отчетности;
- внешнего аудита всех финансовых потоков холдинга, в целом, и каждой бизнес-единицы, входящей в холдинг;
- финансового планирования, прогнозирования возможности возникновения дефицита ресурсов в определенный момент времени или период на основе аналитических данных системы учета и отчетности;
- резервирования финансовых средств под возможный дефицит (либо перераспределения денежных средств между бизнес-единицами группы, либо привлечением внешних источников финансирования – кредитов и займов).

Для функционирования соответствующей бизнес-модели и для решения данных задач предлагается в системе управления холдинга создать подсистемы:

- бухгалтерского учета и отчетности (внешнего бухгалтерского и налогового учета и отчетности, внутреннего управленческого (оперативного) учета и отчетности);
- внутреннего контроля (контроля текущей финансовой деятельности, финансовых потоков, исполнения финансовых планов, бюджетов; текущего и прогнозирования будущего финансового состояния каждой бизнес-единицы и холдинга в целом; достоверности финансовой отчетности, как внешней, так и внутренней);
- финансового планирования (текущего финансового планирования, бюджетирования; стратегического финансового планирования, бизнес-планирования, инвестиционного проектирования).

В связи с этим в организационном проекте бизнес-модели холдинга предлагается предусмотреть мероприятия по созданию и орга-

низации соответствующей информационной базы, обеспечивающей функционирование указанных выше подсистем. Все обозначенные на рис. 1 информационные связи для построения подсистем, рассматриваются применительно к формированию крупных интегрированных групп организаций (холдингов).



**Рис. 1. Схема информационных потоков для обеспечения функционирования бизнес-модели холдинга**

Учитывая сложность формирования каждой из подсистем, специфический набор инструментов, методов каждой подсистемы, более подробно рассматривается механизм формирования подсистемы бухгалтерского учета и отчетности.

Как известно, учет в любой организации или группе включает в себя:

- внешний учет (бухгалтерский и налоговый учет);
- внутренний учет (оперативный, управленческий учет).

Одной из задач формирования системы внешнего учета является определение порядка распределения должностных обязанностей в бухгалтерии. Распределение должностных обязанностей в бухгалте-

рии, в зависимости от объемов деятельности холдинга, может осуществляться по:

- функциональному принципу (один или группа бухгалтеров ведут учет одной группы хозяйственных операций, например «банк», «касса», «основные средства» и т.д.);
- дивизиональному принципу (для малых организаций с небольшими оборотами, также входящих в состав холдинга, каждое отдельное юридическое лицо ведет один бухгалтер, он же может иногда являться главным бухгалтером).

В крупных холдингах в одинаковой степени применяются обе системы распределения обязанностей в бухгалтерии. Все зависит от количества операций в каждой бизнес-единице. Для функционирования бизнес-модели холдинга мы предлагаем формировать бухгалтерскую службу по первому принципу.

Главными потребителями результатов внутреннего учета являются собственники, управляющие, руководители подразделений. Внутренний бухгалтерский учет строится по тем же принципам, что и внешний, но может значительно отличаться по существу. Цель внутреннего учета — правильное и оперативное информирование высшего руководства о текущем финансовом состоянии холдинга.

К основным существующим уже требованиям, предъявляемым к внутренним финансовым отчетам, мы предлагаем добавить следующие:

- простота для понимания руководства каждой бизнес-единицы, так и холдинга в целом;
- возможность унификации для свода и консолидации;
- наглядность (простота восприятия);
- краткость (максимум один-два листа);
- информативность в системе существующих инструментов, программ автоматизации учетных процедур;
- высокая возможность трансформации информации;
- возможность «стыковки» с данными внешнего учета и отчетности;
- возможность учета национальных систем отчетности в месте расположения отдельных бизнес-единиц.

В состав внутренних финансовых отчетов, предоставляемых каждой бизнес-единицей, предлагается включать:

- баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет о дебиторской и кредиторской задолженности;

- отчеты о движении сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции;
- отчеты о движении денежных средств;
- отчеты о фактических отгрузках готовой продукции;
- отчеты о текущих расходах;
- отчеты о подотчетных средствах;
- отчеты об основных средствах.

В каждой бизнес-единице могут быть приняты дополнительные формы и виды отчетов по усмотрению собственников бизнеса, не нарушая соответствия данных и результатов внутреннего учета данным и результатам внешнего учета.



Рис. 2. Основные элементы учетной политики холдинга

Указанные выше задачи, принципы формирования внутреннего и внешнего бухгалтерского учета, а также виды отчетности фиксируются в учетной политике бизнес-модели, которая разрабатывается и принимается с целью унификации правил, принципов, методов бухгалтерского учета для получения достоверной информации о деятельности холдинга, в целом, и каждой бизнес-единицы в отдельности, а также для составления внутренней и сводной отчетности. При этом разработка данной учетной политики является важнейшей процедурой создания подсистемы учета и отчетности бизнес-модели холдинга.

При формировании учетной политики, по-нашему мнению, должны использоваться основополагающие принципы международного учета: имущественная обособленность организации, непрерывность деятельности, последовательность принятия учетной политики, временная определенность фактов хозяйственной деятельности. Для любой организации учетная политика — это основной методический документ, которым она руководствуется в период своей деятельности со дня государственной регистрации. После устава этот внутренний нормативный документ является основным.

Специфика отрасли диктует бизнес-единицам, работающим в холдинге, особенности выбора вариантов ведения бухгалтерского учета, так как они:

- имеют ограниченную степень свободы при принятии решений по вопросам ценообразования по внутрихозяйственным операциям;
- бухгалтерский учет осложнен требованиями налоговых органов по ведению раздельного учета имущественных объектов, хозяйственных операций, подлежащих налогообложению и освобождаемых от налогообложения;
- организационно-правовая форма объединения бизнес-единиц в холдинг, иногда расположенных в разных странах, существенно влияет на выбор учетных процедур, форм и методов отчетности и обоснованность учетной политики. Учетная политика предполагает целостность подсистемы бухгалтерского учета и отчетности в холдинге и охватывает все ее составляющие — методическую, организационную и техническую. Методический аспект подразумевает то, какие именно способы оценки активов и обязательств, начисление амортизации, признания прибыли и т.д. используются в холдинге. Технический — как реализуются эти способы в учетных регистрах,

схемах отражения на счетах учета. Организационный – как осуществляются эти способы, с точки зрения, построения бухгалтерской службы, ее место в управленческой структуре холдинга и взаимодействие с другими функциональными и производственными службами.

В литературе часто предпринимаются попытки вынести за пределы учетной политики технический и организационный аспекты системы учета. Это обусловлено, как нам кажется, смещением двух разных процессов, связанных с формированием и раскрытием учетной политики. Поскольку традиционно в мировой практике раскрытию подлежат только методические положения учетной политики, то многие специалисты делают вывод о том, что вся деятельность предприятия в данной области затрагивает лишь методический аспект системы учета. Автор придерживается именно расширенного подхода к содержанию учетной политики. Рассмотрение системы учета в совокупности ее методической, технической и организационной сторон может обеспечить реализацию обозначенной выше цели создания подсистемы бухгалтерского учета и отчетности объединенных бизнес-единиц в холдинг. Это важно для подготовки консолидированной отчетности. Координирующим органом в процессе формирования учетной политики должна выступать управляющая материнская компания.

При формировании учетной политики автор исходил из содержания принципов, организации и методики бухгалтерского учета, принятых международной учетной практикой, в частности:

1. Имущественная обособленность бизнес-единиц, входящих в холдинг. Данное допущение означает, что имущество (активы) и обязательства существуют обособленно от имущества и обязательств собственников этого и других предприятий. Данное допущение соответствует западным принципам бухгалтерского учета (Generally accepted accounting principles – GAAP), где в базисной концепции главным учетным принципом выступает принцип – «Организация как обособленная хозяйственная единица».

2. Непрерывная деятельность. Это означает то, что все бизнес-единицы будут продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у них отсутствует намерение и необходимость ликвидации.

3. Последовательность применения учетной политики. Означает, что выбранная и утвержденная руководителями объединенных бизнес-единиц учетная политика будет применяться последовательно от одного отчетного периода к другому.

4. Временная определенность фактов хозяйственной деятельности.

5. Формирование учетной политики объединенных бизнес-единиц в холдинг – это выбор некоторой совокупности известных способов ведения бухгалтерского учета выработанный международной практикой, и установление порядка их применения в конкретной хозяйственной ситуации. Исходя из стратегии объединения отдельных бизнес-единиц в холдинг особенно в результате реструктуризации, принимая во внимание анализ накопленного зарубежного опыта по формированию отчетности, а также отраслевую специфику, необходимо решение вопросов построения системы аналитических счетов с целью формирования показателей внутренней отчетности, формирования системы информационных потоков по центрам финансовой ответственности между головным предприятием холдинга (материнской компанией) и каждой бизнес-единицей для применения определенного метода объединения информации (сводной информации), а также оценки отдельных объектов, существенно влияющих на результат объединения бизнес-единиц.

#### Литература

1. Блейк Дж., Амант О. Европейский бухгалтерский учет. Справочник: пер. с англ. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997.
2. Бухгалтерский учет и отчетность 1997. Изд. 2-е, доп. Все нормативные документы и разъяснения министерств и ведомств Российской Федерации: Справочное пособие. М.: Экономика и финансы; ИИФ «Триада», 1997.
3. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. М.: Финансы и статистика, 2000. 415 с.

$(P_k - P_l)$  — эффект от договора лизинга, в рублях. Однако он достигается в том случае, если:  $P_l < P_k$  или  $P_l/P_k < 1$ .

При решении данной задачи необходимо определить условия-допущения: 1) лизинговые платежи и платежи по использованию займа (кредита) будут уплачиваться ежемесячно, равными долями; 2) имущество будет сразу введено в эксплуатацию; 3) заем предоставляется в денежных средствах и в валюте РФ; 4) размер займа (кредита) равен стоимости приобретаемого имущества с НДС без учета наращенных процентов; 5) имущество приобретается сразу после получения займа (кредита); 6) экономический эффект определяется в расчете на один из сроков: срок заключенного договора или полной амортизации лизингового имущества.

Последнее условие-допущение объясняется составляющими объекта анализа. При анализе учитываются не только затраты, связанные с погашением обязательств по договору, но и налоговые последствия, которые возникают при приобретении имущества. Срок, на который заключается договор, и срок, в течение которого полностью самортизируется имущество, может быть разным. Поэтому анализ производится на максимальный срок из указанного в пункте 6 предыдущего перечисления.

Для достижения наибольшей точности результатов учитывается влияние инфляции при определении истинного размера будущих расходов с позиции текущего момента.

Статьей 31 Федерального закона от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» предусмотрено два варианта учета лизингового имущества: на балансе лизингодателя или лизингополучателя. Следовательно, при определении расходов предприятия необходимо рассмотреть две ситуации.

Ситуация первая — лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя.

В данном случае, потенциальными расходами лизингополучателя будут являться сумма лизинговых платежей без НДС. Так как НДС является косвенным налогом и при его уплате лизингодателю, в составе лизингового платежа, лизингополучатель предъявляет его к вычету из бюджета. Соответственно, в момент выплаты лизингового платежа происходит выбытие из оборота наличных денежных средств, на период с момента перечисления их лизингодателю при погашении лизингового платежа, до момента погашения задолженности перед бюджетом по НДС за текущий период. Однако при значительной инфляции лизингополучатель в связи с этим будет нести убытки.

А. Ф. Черненко,  
доцент Челябинского филиала Российской Академии  
предпринимательства, доктор экономических наук

И. Н. Дмитриева,  
аспирант

### Управленческий анализ эффективности лизинговых операций и бухгалтерские регистры

При принятии управленческих решений, связанных с расширением деятельности (инвестирование в основные фонды) при отсутствии собственных источников, руководитель экономического субъекта должен быть уверен в рациональности принятого решения, что требует серьезных расчетов и сбора большого объема информации. В данной работе приведены методические основы перспективного управленческого анализа условной эффективности лизинговых операций, как разница между потенциальными расходами, необходимыми для приобретения имущества в собственность по договору лизинга с альтернативой, с учетом налогообложения данных операций и инфляцией. Условную эффективность лизинга в процентах ( $E_l$ ) предлагается определять следующим образом:

$$E_l = \frac{P_k - P_l}{P_l} \cdot 100, \quad (1)$$

где  $P_l$  — потенциальные расходы предприятия при приобретении имущества по договору лизинга;

$P_k$  — потенциальные расходы предприятия при приобретении имущества по договору купли-продажи за счет средств займа или кредита;

Сумма лизинговых платежей, при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, в соответствии с подпунктом 10 пункта 1 статьи 264 НК РФ, относится к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. В связи с этим, общую сумму расходов уменьшаем на величину налога на прибыль, который не будет начислен.

В результате расходы, которые будут понесены лизингополучателем за весь срок действия договора лизинга, рассчитываются по формуле:

$$P_{\text{л}} = P(\mathcal{L}) + \Delta P(\text{НДС}) - P(\text{Пр}_{\text{рл}}) \quad (2)$$

где  $P(\mathcal{L})$  – величина лизинговых платежей без НДС с учетом инфляции (дефляции);

$\Delta P(\text{НДС})$  – изменение текущей стоимости платежей по НДС, в связи с изменениями сроков их уплаты;

$P(\text{Пр}_{\text{рл}})$  – дисконтированная величина уменьшения налога на прибыль за счет начисления лизинговых платежей без НДС в течение срока договора.

Расчет дисконтированной величины лизинговых платежей без НДС производится по формуле:

$$P(\mathcal{L}) = \sum_{j=1}^{j=k} L_{\text{без НДС}_i} * K_{\text{диск}} \quad (3)$$

где  $L_{\text{без НДС}_i}$  – сумма лизингового платежа без НДС, начисленного за  $i$ -й период, в соответствии с графиком лизинговых платежей;

$K_{\text{диск}} = \sum_{j=1}^{j=k} \frac{1}{(1 \pm h)^j}$  – коэффициент дисконтирования;

$j$  – условный номер текущего месяца действия договора лизинга;

$k$  – срок действия договора лизинга, в месяцах;

$h$  – среднемесячный темп инфляции (дефляции), в размах.

В зависимости от срока погашения авансового платежа определяется дисконтный множитель. Статьей 174 НК РФ установлены сроки уплаты НДС «не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом». Соответственно, в зависимости от сроков перечисления лизинговых платежей лизингодателю и погашения задолженности перед бюджетом по НДС, будет по разному рассчитываться дисконтный множитель. Опуская промежуточные математические преобразования для расчета текущей стоимости платежей по НДС при инфляции (дефляции), приведем конечную формулу:

$$\Delta P(\dot{P}(\dot{I} = \sum_{j=1}^k [\text{НДС}_{\text{лпмес}} \cdot ( \frac{1}{(1+h)^{b/d}} - \frac{1}{(1+h)^{b'/d} \cdot (1+h)^{b'/d'}} ] ), \quad (4)$$

где  $\text{НДС}_{\text{лпмес}}$  – сумма НДС ежемесячного лизингового платежа;

$b$  – календарный день месяца, в котором погашается  $i$ -ый лизинговый платеж лизингополучателем (устанавливается графиком лизинговых платежей), в днях;

$d$  – количество дней в месяце, в котором погашается  $i$ -ый лизинговый платеж, в днях;

$b'$  – календарный день месяца, в котором перечисляется сумма НДС в бюджет, в днях;

$d'$  – количество дней в месяце, в котором перечисляется сумма НДС в бюджет, в днях.

Величина уменьшения налога на прибыль за счет начисления лизинговых платежей без НДС в течение срока договора, с учетом инфляции (дефляции), определяется по формуле:

$$P(\text{Пр}_{\text{рл}}) = \sum_{j=1}^{j=k} L_{\text{без НДС}_i} \cdot C_{\text{пп}} \cdot K_{\text{диск}} \quad (5)$$

где  $C_{\text{пп}}$  – налоговая ставка по налогу на прибыль, в процентах.

Ситуация вторая – лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя.

В соответствии с бухгалтерским учетом, потенциальными расходами лизингополучателя, при учете имущества на своем балансе, являются: 1) величина лизинговых платежей без НДС за период осуществления договора лизинга (сумма амортизации, начисленная за весь срок полезного использования имущества); 2) влияния инфляции на стоимость платежей по НДС в связи с изменениями сроков их уплаты; 3) величина налога на имущество, который будет уплачен организацией до полной амортизации приобретенного имущества.

Первоначальная стоимость лизингового имущества равна сумме лизинговых платежей без учета НДС при условии, что у лизингополучателя не возникнут дополнительные затраты, связанных с приобретением предмета договора лизинга и вводом его в эксплуатацию.

Для наиболее точного анализа рационально учитывать все налоговые последствия, связанные с выполнением договора лизинга. Так, в соответствии с НК РФ, при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, «налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов». К таким расходам относятся:

1) в соответствии с пунктом 2 статьи 253 НК РФ, к расходам, связанным с производством и реализацией — начисленная сумма амортизации по НК РФ; 2) сумма лизинговых платежей за вычетом суммы амортизации по лизинговому имуществу, начисленной в соответствии со статьей 259 НК РФ. Эта сумма, в соответствии с подпунктом 10 пункта 1 статьи 264 НК РФ, относится к прочим расходам, связанным с производством и (или) реализацией; 3) в соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 264 НК РФ, к прочим расходам, связанным с производством и реализацией — сумма начисленного налога на имущество.

Таким образом, потенциальные расходы лизингополучателя рассчитываются по формуле:

$$P_L = P(L) + \Delta P(\text{НДС}) - P(\text{Пр}_{AM}) - P(\text{Пр}_{PL-AM}) + P(\text{НИ}) - P(\text{Пр}_{НИ}), \quad (6)$$

где  $P(\text{Пр}_{AM})$  — дисконтированная величина уменьшения налога на прибыль за счет амортизации имущества в течение срока его полезного использования;

$P(\text{Пр}_{PL-AM})$  — величина уменьшения налога на прибыль, за счет начисления суммы лизинговых платежей без НДС за вычетом суммы амортизации по данному имуществу, скорректированная с учетом инфляции (дефляции). Эта сумма будет уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль в том случае, если сумма начисленных лизинговых платежей в отчетном периоде будет больше, чем сумма начисленной по данному имуществу амортизации.

В ином случае, данный показатель будет равен нулю;

$P(\text{НИ})$  — текущая величина налога на имущество, который будет уплачен организацией до полной амортизации приобретаемого имущества, с учетом инфляции (дефляции);

$P(\text{Пр}_{НИ})$  — величина уменьшения налога на прибыль за счет начисления налога на имущество, скорректированная с учетом инфляции (дефляции).

Величина уменьшения налога на прибыль за счет амортизации лизингового имущества с учетом инфляции (дефляции) определяется по формуле:

$$P(\text{Пр}_{AM}) = \sum_{j=1}^{j=k} (L_{\text{без НДС}} \cdot AM)_i \cdot C_{\text{Пр}} \cdot K_{\text{диск}}, \quad (7)$$

где  $L_{\text{без НДС}}$  — сумма лизинговых платежей за весь период действия договора лизинга без НДС (первоначальная стоимость лизингового имущества). Если предприятием применяется не-

линейный метод амортизации, то ежемесячно необходимо определять остаточную стоимость;

$AM$  — годовая норма амортизации имущества, в процентах. При линейном методе она определяется как  $[1/n] \cdot 100\%$ , где  $n$  — это срок полезного использования данного объекта, выраженный в месяцах. Если применяется нелинейный метод, то  $AM = [1/n] \cdot 100\%$ ;

Дисконтированная величина уменьшения налога на прибыль, за счет начисления суммы лизинговых платежей без НДС за вычетом суммы амортизации по данному имуществу:

$$P(\text{Пр}_{PL-AM}) = \sum_{j=1}^{j=k} (L_{\text{без НДС}_i} - L_{\text{без НДС}} \cdot AM)_i \cdot C_{\text{Пр}} \cdot K_{\text{диск}}, \quad (8)$$

Величина налога на имущество, начисляемого в течение срока полезного использования лизингового имущества, с учетом инфляции (дефляции) определяется следующим образом:

$$P(\text{НИ}) = \sum_{j=1}^{j=k} CC_{k, 200n} * C_{\text{НИ}} * K_{\text{диск}}, \quad (9)$$

где  $CC_{k, 200n}$  — среднегодовая (средняя) стоимость имущества рассчитанная за  $k$ -й отчетный период 200 $n$  года или 200 $n$ -й год;

$C_{\text{НИ}}$  — налоговая ставка по налогу на имущество, в процентах. Если рассчитывается сумма авансового платежа за соответствующий отчетный период, то налоговую ставку, в соответствии с п. 4 статьи 382 НК РФ, необходимо умножить на 1/4.

Расчет дисконтированной величины уменьшения налога на прибыль за счет налога на имущество определяется следующим образом:

$$P(\text{Пр}_{НИ}) = \sum_{j=1}^{j=k} (C_{\text{Пр}} * \text{НИ}_{k, 200n}) * K_{\text{диск}}, \quad (10)$$

где  $\text{НИ}_{k, 200n}$  — налог на имущество, подлежащий уплате за  $k$ -й квартал 200 $n$ -го года.

При этом коэффициент дисконтирования применяется для того месяца, в котором перечисляется авансовый платеж или налог на прибыль.

Таким образом, подсчитав все потенциальные затраты, связанные с приобретением имущества по договору лизинга, предприятие определит реальную стоимость договора лизинга.

В соответствии с законодательством по бухгалтерскому учету, при привлечении денежных средств по договору займа (кредита) и при приобретении имущества по договору купли-продажи, предприятие понесет следующие затраты: 1) основной долг по договору займа (кредита); 2) сумма наращенных процентов в полном объеме; 3) влияния инфляции на сумму НДС в связи с изменением срока его уплаты поставщику имущества и в бюджет; 4) налог на имущество по приобретенному активу.

В соответствии с НК РФ, для предприятия, приобретшего амортизируемое имущество, в состав расходов при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль относятся: 1) в соответствии с п. 2 статьи 253 НК РФ, к расходам, связанным с производством и реализацией — начисленная сумма амортизации; 2) в соответствии с подпунктом 1 пункта 1 статьи 264 НК РФ, к прочим расходам, связанным с производством и реализацией — сумма начисленного налога на имущество; 3) в соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 265 НК РФ, к внереализационным расходам в пределах установленных норм — сумма процентов по договорам займа или кредита.

Соответственно, сумма процентов по займу (кредиту) сверх установленной нормы не будет уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и на сумму доходов, равной этой сумме расходов, будет начислен налог на прибыль.

Таким образом, потенциальные расходы предприятия, на приобретение имущества по договору купли-продажи за счет средств займа или кредита, будут определяться по формуле:

$$P_K = P(K) - P(\text{НДС}) - P(\text{Пр}_{\text{AM}}) + P(\text{НИ}) - P(\text{Пр}_{\text{НИ}}) - P(\text{Пр}_{\text{ин}}) + P(\text{Пр}_{\text{ис}}) \quad (11)$$

где  $P(K)$  — дисконтированная величина платежей по кредиту (займу);  $P(\text{НДС})$  — дисконтированная сумма НДС по приобретаемому имуществу;  $P(\text{Пр}_{\text{ин}})$  — величина уменьшения налога на прибыль за счет отнесения к расходам, в пределах установленных норм, суммы процентов по займу (кредиту) с учетом инфляции (дефляции);  $P(\text{Пр}_{\text{ис}})$  — величина налога на прибыль, начисленного на сумму доходов, равной сумме процентов по займу (кредиту) сверх установленных норм, с учетом инфляции (дефляции).

Проценты по займам (кредитам) начисляются в соответствии с условиями договора, как правило, одним из четырех способов: по формуле простых процентов, сложных процентов, с использованием фиксированной либо плавающей процентной ставки. В данном слу-

чае начисление процентов производится по формуле простых процентов с использованием фиксированной процентной ставки.

Скорректированная величина платежей по займу (кредиту) на прогнозируемые темпы инфляции (дефляции), а также с учетом возможного изменения процентной ставки за период осуществления договора займа (кредита) определяется следующим образом:

$$P(K) = \sum_{j=1}^{j=k} PC \cdot (1 + n_j \cdot i_j) \cdot K_{\text{диск}} + \dots + PC \cdot (1 + n_{\beta} \cdot i_{\beta}) \cdot K_{\text{диск}}, \quad (12)$$

где  $PC$  — стоимость приобретаемого имущества по договору купли-продажи с НДС;  
 $n_j \dots n_{\beta}$  — срок в месяцах, в течение которого действует соответствующая процентная ставка по займу (кредиту)  $i_j \dots i_{\beta}$ ;  $\sum (n_j + \dots + n_{\beta}) = n$  — срок действия договора займа (кредита);  
 $i_j \dots i_{\beta}$  — процентная ставка за пользование займа (кредита), в долях единицы;  
 $k$  — срок действия договора займа (кредита), в месяцах.

Величина НДС с учетом инфляции (дефляции) определяется следующим образом:

$$P(\text{НДС}) = \sum_{j=1}^{j=k} \text{НДС}_{\text{упл. пост.}} \cdot K_{\text{диск}}, \quad (13)$$

где  $\text{НДС}_{\text{упл. пост.}}$  — сумма НДС, уплаченная поставщику имущества;

Величина уменьшения налога на прибыль за счет амортизации приобретаемого имущества в течение срока его амортизации, с учетом инфляции (дефляции), определяется по формуле

$$P(\text{Пр}_{\text{AM}}) = \sum_{j=1}^{j=k} (PC_{\text{без НДС}} \cdot \text{AM})_i \cdot C_{\text{Пр}} \cdot K_{\text{диск}}, \quad (14)$$

где  $PC_{\text{без НДС}}$  — первоначальная стоимость имущества, если предприятие рассчитывает амортизацию линейным методом. Если при расчете амортизации предприятие применяет нелинейный метод, то необходимо рассчитывать ежемесячно остаточную стоимость.

Дисконтированная величина уменьшения налога на прибыль за счет отнесения к расходам, в пределах установленных норм, процентов по займу (кредиту) определяется по формуле:



$$P(Pr_{In}) = \sum_{j=1}^{j=k} In_j \cdot C_{Pr} \cdot K_{диск}, \quad (15)$$

где  $In_j$  — сумма процентов по договорам займа (кредита) за  $j$ -й месяц в пределах установленных норм, в соответствии с главой 25 НК РФ.

Дисконтированная величина налога на прибыль, начисленного на сумму доходов, равной сумме процентов по займу (кредиту) сверх установленных норм, определяется по формуле:

$$P(Pr_{Is}) = \sum_{j=1}^{j=k} Is_j \cdot C_{Pr} \cdot K_{диск}, \quad (16)$$

где  $Is_j$  — сумма процентов по займу (кредиту) сверх установленных норм.

Изложенные методические основы управленческого анализа эффективности лизинговых операций позволяют руководителю экономического субъекта принять всесторонне взвешенное решение при приобретении имущества. Однако если хозяйствующий субъект применяет не общую систему налогообложения, а, например, упрощенную систему и (или) систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, то изложенные выше управленческий анализ не применим. В этом случае предлагаем воспользоваться методическими основами управленческого анализа для малых предприятий, приведенными в источнике [1].

После приобретения имущества по договору лизинга можно провести ретроспективный анализ, который позволяет с помощью показателя оборачиваемости оценить количественную характеристику движения капитальных вложений в соответствующее имущество.

В [2] при анализе оборачиваемости лизингового имущества в качестве объекта используется стоимость предмета договора лизинга. В нашем случае предлагаем использовать в качестве анализируемого объекта средства, вложенные в имущество, приобретаемое по договору лизинга. Объясняется это тем, что оборачиваемость самого предмета договора лизинга будет равна сроку, на который заключается договор лизинга. Лизингополучатель в течение этого срока лизинговое имущество учитывает на забалансовом счете или на соответствующем субсчете счета 01 «Основные средства» (в зависимости от того на чьем балансе учитывается предмет договора лизинга). После завершения договора или погашения обязательств, лизинговое имущество переходит в другую учетную группу — в состав собственных основных

средств или возвращается лизингодателю (в зависимости от условий договора лизинга), тем самым завершается его оборот. Различие в данных объектах анализа приведет к различию в источниках информации, методах расчета и, соответственно, результату.

Для определения оборачиваемости, необходимо определить сумму оборота и среднюю величину средств, вложенных в лизинговое имущество, за анализируемый период.

Оборот отдельных активов, составляющих в совокупности все имущество — это целенаправленный процесс изменений их качественных характеристик. Целенаправленность оборота активов определяется конечным результатом деятельности — получением прибыли или достижением иной цели [2].

Предмет договора лизинга, в соответствии с Федеральным законом от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», может учитываться как на балансовых счетах лизингополучателя, так и на забалансовых. Рассмотрим, как будут рассчитываться суммы оборота средств, вложенных в имущество, приобретенное по договору лизинга по этим двум вариантам.

При учете предмета договора лизинга лизингополучателем на своем балансе, величина средств будет равна первоначальной стоимости этого имущества. Так как, в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств», «первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов».

Соответственно, сумма оборота равна начисленной по имуществу амортизации и остаточной стоимости целенаправленно выбывшего лизингового имущества и определяется по формуле:

$$P_{ли1} = AM_{ли} + AM_{ли01} + OC_{ливозв} + OC_{лисубл} + OC_{лиук} + OC_{ли76} + OC_{ли79} + OC_{ли80} + OC_{лиреал} \quad (17)$$

где  $AM_{ли}$  — сумма начисленной амортизации по имуществу, приобретенному по договору лизинга;

$AM_{ли01}$  — сумма начисленной амортизации по лизинговому имуществу, переведенному в состав собственных основных средств;

$OC_{ливозв}$  — остаточная стоимость лизингового имущества, возвращенного лизингодателю;

$OC_{лисубл}$  — сумма расходов будущих периодов признанных текущими пропорционально сумме доходов, полученных от реализации

лизинговых услуг по договору сублизинга, при условии, что имущество передается на баланс лизингополучателя. Данный целенаправленный расход может возникнуть в случае, если предприятие лизинговое имущество передает по договору сублизинга другой организации. В момент передачи лизингового имущества лизингополучателю, его остаточная стоимость предприятием списывается на счет 97 «Расходы будущих периодов». Когда начисляются лизинговые платежи по договору сублизинга и признается доход от оказания данной услуги, соответствующая сумма расходов будущих периодов признается текущей (дебет 90-2 «Себестоимость продаж» или 91-2 «Прочие расходы» – кредит 97 «Расходы будущих периодов»);

- $OC_{лиук}$  – остаточная стоимость переданного в качестве вклада в уставный (складской) капитал лизингового имущества, переведенного в состав собственных основных средств;
- $OC_{ли76}$  – остаточная стоимость лизингового имущества, переданного в рамках групп взаимосвязанных организаций;
- $OC_{ли79}$  – остаточная стоимость переданного структурным подразделением, выделенным на отдельный баланс или доверительно-ному управляющему, лизингового имущества, переведенного в состав собственных основных средств;
- $OC_{ли80}$  – остаточная стоимость возвращенного товарищу, выбывшему из простого товарищества, лизингового имущества, переведенного в состав собственных основных средств;
- $OC_{лиреал}$  – остаточная стоимость реализованного лизингового имущества, переведенного в состав собственных основных средств.

В случае если предмет договора лизинга лизингополучателем учитывается на забалансовых счетах, то при начислении лизингового платежа, происходит постепенное погашение стоимости предмета договора лизинга за счет производственных затрат. После выполнения всех обязательств по договору лизинга лизинговое имущество переводится в состав собственных основных средств в сумме разницы между общей задолженностью по договору лизинга и начисленными (отнесенными на счета затрат) лизинговыми платежами или условной оценки. Соответственно, остаточная стоимость (сумма разницы) предмета договора лизинга погашается за счет амортизации.

Сумма оборота средств, вложенных в имущество, приобретенное по договору лизинга и учитываемое на балансе лизингодателя, равна сумме начисленной лизинговой платы, начисленной амортизации по переведенным в состав собственных основных средств предметам до-

говора лизинга и остаточной стоимости целенаправленно выбывшего лизингового имущества и определяется по формуле:

$$Pли_2 = AM_{нач} + AM_{ли01} + OC_{лиук} + OC_{ли76} + OC_{ли79} + OC_{ли80} + OC_{лиреал} \quad (18)$$

где  $ЛП_{нач}$  – сумма начисленных лизинговых платежей.

Период оборота имущества, приобретенного по договору лизинга, исходя из его первоначальной стоимости, определяется по формуле, приведенной в [2], но значения  $Pли_1$  и  $Pли_2$  должны определяться по формулам (16) и (17)

$$T_{ли} = \frac{1}{N} \cdot \sum_{j=1}^{j=N} \frac{ПС_{лисрj}}{Pли_1 + Pли_2}, \quad (19)$$

где  $N$  – количество месяцев в анализируемом периоде,  $ПС_{лисрj}$  – средняя первоначальная стоимость имущества, приобретенного по договору лизинга, за  $j$ -й месяц. В случае, если лизингополучатель не производил дополнительных затрат, связанных с приобретением и вводом в эксплуатацию лизингового имущества, то его первоначальная стоимость равна сумме лизинговых платежей.

Управленческий анализ лизинговых операций имеет целью минимизацию затрат на приобретение основных средств. Информация для данного анализа формируется в бухгалтерском и управленческом учетах, однако, для этого необходимы специфические регистры. Их специфика усиливается еще и тем, что лизингополучатель может применять различные системы налогообложения и порядок учета лизингового имущества, исходя из условий договора лизинга.

В зависимости от условий договора лизинга имущество у потенциального лизингополучателя может учитываться в качестве основного средства на соответствующем субсчете счета 01 «Основные средства», либо счета 001 «Арендованные основные средства». Соответственно, если имущество учитывается на 01 счете, то у предприятия возникает обязанность по данному объекту начислять амортизацию и уплачивать налог на имущество. С целью оптимального определения данных затрат, необходимых при проведении перспективного анализа, разработана «Вспомогательная ведомость расчета амортизации и налога на имущество (ВЛИ № 2)» (таблица 1). Данную ведомость следует использовать для расчета и текущего финансового учета амортизации и налога на имущество не только предмета договора лизинга, но и основных средств.

Таблица 1

**Вспомогательная ведомость расчета амортизации и налога на имущество (ВЛИ № 2)**

Наименование имущества: \_\_\_\_\_ Метод начисления амортизации по бух. учету \_\_\_\_\_

Срок полезного использования в месяцах \_\_\_\_\_

Норма амортизации, с использованием специального коэффициента (НА) \_\_\_\_\_

№ п/п	№ месяца	Первоначальная стоимость, руб.	Расчет и учет амортизации				Расчет и учет налога (авансовых платежей) по налогу на имущество							
			НА	сумма амортизации, руб.	Корреспондентский счет	сумма авансовых платежей, руб. (8 × 9)	Среднегодовая стоимость, руб. (6 / 7)	налоговая ставка (N), %	сумма налога, руб. (8 × 9 - 10)	Корреспондентский счет				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1'	01								за 1 кв.					
2'	02													
3'	03													
4'	04													
5'	Итого остаточная стоимость (5' = 1' + 2' + 3' + 4')													
6'														
7'														
8'														
9'	Итого остаточная стоимость (9' = 5' + 6' + 7' + 8')													
10'														
11'														
12'														
13'	Итого остаточная стоимость (13' = 9' + 10' + 11' + 12')													
14'														
15'														
16'	01.20 г.													
17'	Итого остаточная стоимость (17' = 13' + 14' + 15' + 16')													

\* п – количество месяцев в налоговом (отчетном) периоде

Налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, в случае применения лизингополучателем общей системы налогообложения, будут уменьшать суммы начисленного налога на имущество, начисленная в соответствии с Налоговым кодексом РФ амортизация и сумма лизинговых платежей, уменьшенных на величину начисленной амортизации. Для расчета амортизации разработана «Вспомогательная ведомость расчета амортизации по налоговому учету (ВЛИ № 3)» (таблица 2). С помощью данной ведомости рассчитывается амортизация одним из разрешенных Налоговым кодексом методов начисления амортизации.

Таблица 2

**Вспомогательная ведомость расчета амортизации и налога на имущество (ВЛИ № 3)**

Наименование имущества: \_\_\_\_\_ Инвентарный номер \_\_\_\_\_

Срок полезного использования в месяцах (n) \_\_\_\_\_

Метод начисления амортизации по налоговому учету \_\_\_\_\_

Норма амортизации (НА) при линейном методе (1/n) \_\_\_\_\_

Норма амортизации (НА) при нелинейном методе (2/n) \_\_\_\_\_

Дата	Первоначальная стоимость (ПС), руб.	Метод начисления амортизации				Остаточная стоимость, руб. (2 - Σ 4, 6 или 7)		
		линейный метод		нелинейный метод				
		НА	ежемесячная сумма амортизации, руб. (2 × 3)	НА	ежемесячная сумма амортизации, руб. до достижения 20%-го остатка от ПС (5 × 8) / после достижения 20%-го остатка от ПС (8/n)*			
1	2	3	4	5	6	7	8	
			x			x		
Итого								

\* Амортизация рассчитывается путем деления остаточной стоимости на количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования имущества

«Ведомость расчета потенциальных расходов лизингополучателя при приобретении имущества по договору лизинга № \_ (ВЛИ № 4)» (таблица 3) позволяет потенциальному лизингополучателю определить совокупные затраты, понесенные им при приобретении имущества по договору лизинга. Данная ведомость, при выполнении некоторых условий, может применяться лизингополучателем, независимо от того на чем балансе будет учитываться предмет договора лизинга.

Учетный регистр «Ведомость расчета потенциальных расходов лизингополучателя при приобретении имущества по договору лизинга № \_\_ (ВЛИ № 4а)» (таблица 4) может использоваться в случае, если предприятием применяется упрощенная система налогообложения

Таблица 3

**Ведомость расчета потенциальных расходов лизингополучателя при приобретении имущества по договору лизинга № \_\_\_\_\_ (ВЛИ № 4)**

Сумма договора, в руб. \_\_\_\_\_ Срок договора, в мес. \_\_\_\_\_

Условия погашения лизинговых платежей \_\_\_\_\_

Месяц	Сумма лизинговых платежей без НДС, руб.	Изменение стоимости платежей по НДС, руб.	Сумма налога на имущество, руб. (гр.12 или 13 ВЛИ № 2)	Ставка налога на прибыль, %
1	2	3	4	5
Итого				-

Продолжение табл. 3

Месяц	Уменьшение налога на прибыль за счет начисления, руб.			Итого, за искл. гр. 3**, руб.	Коеф. дисконтирования	Итого расходов с учетом инфляции, руб. (гр. 9 × гр.11 + гр.3)
	амортизации (гр. 4, 6 или 7 ВЛИ № 3 × гр.5)	лизинговых платежей*	налога на имущество (гр. 4 × гр. 5)			
1	6	7	8	9	10	11
Итого	( )	( )	( )	-		

\* Если имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то гр. 7 заполняется, если  $(гр. 2 \times гр.5 - гр.6) > 0$ ; если имущество учитывается на балансе лизингодателя, то сумма определяется как  $(гр. 2 \times гр.5)$ .

\*\* Если имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то сумма определяется как  $(гр. 2 + гр. 4 - гр. 6 - гр. 7 - гр. 8)$ ; если имущество учитывается на балансе лизингодателя, то сумма определяется как  $(гр. 2 - гр. 7)$ .

Таблица 4

**Ведомость расчета потенциальных расходов лизингополучателя при приобретении имущества по договору лизинга № \_\_\_\_\_ (ВЛИ № 4а)**

Применяемая система налогообложения \_\_\_\_\_

Сумма договора, в руб. \_\_\_\_\_ Срок договора, в мес. \_\_\_\_\_

Условия погашения лизинговых платежей \_\_\_\_\_

Месяц	Лизинговые платежи без НДС		НДС		Ставка налога*, %	Уменьшение единого налога за счет уплаты, руб.		Итого расходов, с учетом инфляции (гр. 7 × гр. 8)	Итого	Коеффициент дисконтирования		
	Сумма руб.	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.		Корреспонденция счетов						
		Д	К			Д	К					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Итого					-	( )	( )			-		

\* В соответствии со статьей 349.18 НК РФ налоговая ставка равна 15%

(далее УСНО) и (или) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (далее ЕНВД). При заполнении ведомости ВЛИ №4а имеет значение, какой объект налогообложения при УСНО применяет экономический субъект, если объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов, то заполняются все графы (столбцы) ведомости, а графа «Итого» рассчитывается следующим образом:  $гр. 2 + гр. 5 - гр. 9 - гр.10$  ВЛИ № 4а. Если же объектом налогообложения при УСНО признаются доходы и при применении системы налогообложения в виде ЕНВД, то графа «Итого» рассчитывается путем сложения графы 2 и 5, а графы 8, 9 и 10 не заполняются, в данных графах (столбцах) проставляются прочерки. Ведомость ВЛИ №4а следует использовать не только для управленческого анализа, но и для текущего финансового учета лизинговых платежей и НДС по ним.

Для определения потенциальных расходов предприятия, при приобретении имущества по договору купли-продажи за счет средств займа (кредита), разработана «Ведомость расчета потенциальных расходов предприятия при приобретении имущества по договору купли-продажи №\_\_\_ за счет займа (кредита) (ВКУП № 1)» (таблица 5).

Таблица 5

**Ведомость расчета потенциальных расходов предприятия при приобретении имущества по договору купли-продажи № \_\_\_\_\_ за счет займа (кредита) (ВКУП № 1)**

Сумма договора займа (кредита), в руб. \_\_\_\_\_ Срок договора, в мес. \_\_\_\_\_

Условия погашения займа (кредита) \_\_\_\_\_

Месяц	Величина платежей по займу (кредиту), руб.	Сумма НДС, руб.	Сумма налога на имущество, руб. (гр.12 или 13 ВЛИ № 2)	Ставка налога на прибыль, %	Уменьшение налога на прибыль за счет начисления, руб.		
					амортизации (гр. 4, 6 или 7 ВЛИ № 3 × гр. 5)	налога на имущество (гр.4 × гр.5)	процентов в пределах нормы
1	2	3	4	5	6	7	8
Итого		( )		-	( )	( )	( )

Продолжение табл. 5

Месяц	Увеличение налога на прибыль за счет начисления процентов свыше нормы, руб.	Итого, руб. (гр.2 - гр.3 + гр.4 - гр. 6 - гр. 7 - гр. 8 + гр. 9)	Коеффициент дисконтирования	Итого расходов с учетом инфляции, руб. (гр.10 × гр.11)
1	9	10	11	12
Итого			-	

Для экономических субъектов применяющих УСНО и (или) систему налогообложения в виде ЕНВД, разработана «Ведомость расчета потенциальных расходов предприятия при приобретении имущества по договору купли-продажи №\_\_ за счет займа (кредита) (ВКУП № 1а)» (таблица 6).

Таблица 6

**Ведомость расчета потенциальных расходов предприятия при приобретении имущества по договору купли-продажи № \_\_\_\_\_ за счет займа (кредита) (ВКУП № 1а)**

Применяемая система налогообложения \_\_\_\_\_  
Сумма договора займа (кредита), в руб. \_\_\_\_\_ Срок договора, в мес. \_\_\_\_\_  
Условия погашения займа (кредита) \_\_\_\_\_

Месяц	Величина платежей по займу (кредиту), руб.	Ставка единого налога*, %	Уменьшение единого налога за счет отнесения к расходам, руб.		
			стоимость ОС	НДС	процентов в пределах нормы
1	2	3	4	5	6
Итого		-	( )	( )	( )

\* В соответствии со статьей 349.18 НК РФ налоговая ставка равна 15%.

Продолжение табл. 6

Месяц	Увеличение единого налога за счет отнесения к расходам процентов свыше нормы, руб.	Итого**, руб.	Коэффициент дисконтирования	Итого расходов с учетом инфляции, руб. (гр. 8 * гр. 9)
1	7	8	9	10
Итого			-	

При заполнении ведомости ВКУП № 1а также имеет значение, какой объект налогообложения при УСНО применяет экономический субъект, если объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов, то заполняются все графы (столбцы) ведомости, а графа «Итого» рассчитывается следующим образом: гр. 2 – гр. 4 – гр. 5 – гр. 6 + гр. 7 ВЛИ № 1а. Если же объектом налогообложения при УСНО признаются доходы и при применении системы налогообложения в виде ЕНВД, то графа «Итого» равна графе 2, а графы 3, 4, 5, 6 и 7 не заполняются, в данных графах (столбцах) проставляются прочерки.

При ретроспективном анализе лизинговых операций источниками информации являются бухгалтерские документы (первичные учетные документы, аналитические и синтетические регистры), применяемые экономическим субъектом. Диссертантом разработана «Ведомость учета лизингового имущества (ВЛИ № 1)» (таблица 7), которая позволяет отражать амортизацию и по бухгалтерскому и по налоговому учету, определять остаточную стоимость имущества. Если

имущество по договору лизинга отражается на балансе лизингодателя, то он может воспользоваться ведомостью ВЛИ № 1 для расчета и отражения амортизации и остаточной стоимости имущества.

Таблица 7

**Ведомость учета лизингового имущества (ВЛИ № 1)**

Наименование имущества: \_\_\_\_\_  
Инвентарный номер \_\_\_\_\_ Срок полезного использования в месяцах \_\_\_\_\_  
Метод начисления амортизации по бухгалтерскому учету \_\_\_\_\_  
Метод начисления амортизации по налоговому учету \_\_\_\_\_

Дата	Первоначальная стоимость (ПС), руб.		Расчет и учет амортизации по бухгалтерскому учету				Остаточная стоимость по бух. учету, руб. (гр.2 – Σгр.6)	
	по бух. учету	по налоговому учету	Норма амортизации (НА), в %	Сумма амортизации, руб.		Корреспонденция счетов		
				за год	ежемес.	Д		К
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Итого								

Дата	Расчет амортизации по налоговому учету			Остаточная стоимость по налоговому учету, руб. (гр. 3 – Σ гр.11 или 12)
	НА × спец. коэффициент, %	ежемесячная сумма амортизации, руб.		
		до достижения 20%-го остатка от ПС	после достижения 20%-го остатка от ПС	
1	10	11	12	13
Итого		х	х	

Таким образом, предложенные учетные регистры отличаются от известных своей универсальностью. Они позволяют собирать и регистрировать необходимую информацию и для финансового, и для управленческого учета, и для управленческого анализа лизинговых операций экономическими субъектами, независимо от того, на чьем балансе учитывается лизинговое имущество и какую систему налогообложения они применяют.

#### Литература

1. Дмитриева И.Н. Оценка эффекта от финансовой аренды для малых предприятий // Электронный журнал «Известия Челябинского научного центра УрО РАН». 2007. № 1 (35). С. 173–178. (<http://csc.ac.ru/ej/file/3844>).
2. Черненко А.Ф., Башарина А.В. Оценка оборачиваемости активов. Монография. М.: Российская Академия предпринимательства, 2005. 163 с.

А. И. Юсупова,

аспирант Российской Академии предпринимательства

### **Развитие страховых компаний в Российской и международной финансовой системе**

В российской, иностранной экономической и медицинской литературе имеется целый ряд публикаций, посвященных анализу взаимоотношений банков и страховых компаний. В связи с этим нас более всего интересуют процессы, проявляющиеся в интегрировании финансовых ресурсов банков и страховых компаний их наиболее максимального и эффективного привлечения и использования, воздействии на эти процессы региональных и иных особенностей.

Финансовые ресурсы являются одним из ключевых понятий и, одновременно, основой существования и развития рыночных начал в экономике любого государства, тем более сейчас, когда развился международный экономический кризис захвативший практически все сферы привлечения и размещения финансовых ресурсов всех без исключения государств мира. Поэтому исследование новых путей взаимоотношений банков и страховых компаний всегда будет являться актуальным.

Принципиальное значение для правильного понимания и успешного использования взаимоотношений банков и страховых компаний имеет конкретное содержание применяемых терминов. Согласимся с высказыванием, которое сделал известный ученый Э. Фромм: «терминологические неясности мешают любому научному обсуждению» [6, 8].

Дискуссионность многих положений российской банковской и страховой науки вполне объяснима, ибо их отношениям не так уж много лет. Ведь до 1991 года в практической деятельности банков и страхо-

вых компаний вообще не было никаких взаимоотношений. Последнее, как правило, представлялось как процесс движения финансовых средств из единственного практически, существующего в то время, и ожидаемого источника получения финансовых ресурсов государство — это государственного бюджета.

В современных кризисных условиях расширенного воспроизводства страхование выступает в роли одного из главных факторов стабилизации экономического и социального развития общества.

Страхование относится к числу наиболее старых и устойчивых форм хозяйственной деятельности, возникших в исторически далекие времена по мере развития производственных отношений и возможностей преодоления разрушительных последствий негативных событий в жизни общества, организаций и граждан.

Зародышевые формы страхования можно найти уже в Вавилонии (1792 г. — 1750 г. до н.э.), когда участники торговых караванов заключали между собой договоры, по которым они сообща несли убытки, возникающие в пути вследствие ограбления, кражи или пропажи. Аналогичные договоры заключались в Палестине и Сирии на случай падежа, растерзания хищным зверем, кражи и пропажи осла, принадлежащего любому участнику каравана.

Соглашения о совместном распределении убытков от кораблекрушения и нападения пиратов заключались купцами на берегах Персидского залива, в Финикии и в Древней Греции. В Древнем Риме во 2-ой половине I века до н.э. появляется страхование в форме различных коллегий, которые помимо религиозных и товарищеских целей преследовали и цели взаимопомощи своим членам в случаях смерти, болезни и других несчастий путем регулярных взносов. Так, вступительный взнос составлял 100 сестерций и периодический ежемесячный взнос — 5 ас. В случае смерти члена коллегии его наследнику по завещанию выплачивалось 300 сестерций, предназначенных на погребение и поддержание осиротевшей семьи. В военных коллегиях общая сумма взноса составляла 750 динариев (1 дин. = 4 сестерция), которая выплачивалась постепенно ежемесячными взносами. Выплаты осуществлялись при наступлении следующих событий: повышение по службе — 500 дин.; перевод в другой легион и покрытие издержек по переезду морем, сушей — 200 дин.; окончание службы — 500 дин.; дисциплинарное увольнение — 25 дин.; смерть члена коллегии (наследнику или другому правомочному лицу) — 500 дин. Право на получение страховой суммы отпадало во всех коллегиях в случае самоубийства или неуплаты месячного взноса в установленный срок.

Идея формирования денежного фонда и покрытия убытков в денежной форме была характерна для многих коллегий тех времен.

В Средние века схема отношений, заложенная в основу римских коллегий, использовалась в Германии, Англии, Дании, Франции и других странах Западной Европы при создании купеческих гильдий, а позже — цехов в производственной деятельности. Эти организации развили и укрепили идею страхования как коллективной организации. В гильдейско-цеховом страховании происходит постепенный переход от раскладочной системы покрытия ущерба к системе предварительных взносов, т.е. к созданию определенного страхового фонда в денежной форме [5].

В начале XX в. в Европе функционировали частные страховые общества на акционерной и взаимной основе с большим охватом объектов не только имущественного страхования, но и личного: на случай смерти, страхование от болезней, от несчастных случаев и на случай потери кормильца. Так, в Германии насчитывалось 26 обществ, в Австрии — 14, во Франции — 20, Италии — 16, Англии — 13, России — 12.

Процесс концентрации и монополизации страхования, начавшись еще во второй половине XIX в. при создании мощных страховых объединений, постепенно приводит к тому, что в середине XX в. страховые монополии как представители одного из звеньев кредитно-финансовой системы формируют рынок страховых операций. Временно привлеченные средства населения активно используются как для расширения страхового дела, так и для новых услуг имущественного, личного страхования, а также для долгосрочного финансирования промышленности и других отраслей экономики. Крупнейшими страховыми монополиями являются «Prudential Insurance Co of America», «Prudential Assurance» (Великобритания), «Allianz Versicherung A.G.» (Германия) [3, 4].

Страхование в России получает свое распространение в последней четверти XVIII в. К этому времени во многих европейских государствах страхование уже имеет значительную степень развития. На это обращает внимание российская императрица Екатерина II, повелевшая своим манифестом от 28 июля 1786 г. с целью активной защиты от частых пожаров обязать «государственный заемный банк в обеих столицах и во всех городах каменные дома принимать на свой страх, а также каменные заводы и фабрики от всех хозяев». Этим же манифестом в России устанавливается государственная монополия на страхование недвижимого имущества от огня.

Император Павел I продолжает развитие страхования государственной властью. По его указу в 1797 г. начинается страхование движимого имущества, которое просуществовало лишь два года. Это объясняется отсутствием достаточного контингента страхователей, так как при крепостном праве владелец средств и недвижимости больше полагался в случае несчастья на своих подданных и поддержку самодержавной власти, нежели на страховое вознаграждение.

В 1846 г. насчитывалось 5 российских страховых обществ, которые осуществляли страхование от огня движимого и недвижимого имущества, ценностей и переводов по почте, транспортное страхование, страхование жизни и от несчастных случаев отдельных лиц, страхование рабочих и служащих на заводах от несчастных случаев (народное страхование), страхование товаров, судов и товарных сделок с выдачей ссуд. Отмена крепостного права, произошедшая 19 февраля 1861 г., положила начало реформам, в частности в области страхового дела.

С 1866 г. складывается система земского страхования, преимущественно в сельской местности, которая включала следующие виды страхования: от огня недвижимого и движимого имущества (крупного рогатого скота); страхование пенсий лицам, состоящим на государственной службе. На долю земского страхования приходилось в 1913 г. 16,8% всех страховых платежей. Земства заключали между собой договоры перестрахования. Наряду с государственным страхованием активно развивается частное страхование на акционерной основе. Так, в 1894 г. в России функционировало более 20 страховых обществ, включая и правительственные учреждения, которые проводили некоторые виды страхования.

Успешное осуществление страховых операций по различным видам страхования, умелое вкладывание капиталов, полученных от страхования, в покупку ценных бумаг, выдача кредитов под проценты и, особенно, приобретение и сдача в аренду крупных жилых домов давали возможность акционерным страховым обществам вести свои дела с прибылью, возрастающей из года в год.

В связи с большим объемом операций и значительным ростом страховых капиталов в 1894 г. в России был установлен государственный надзор за деятельностью акционерных страховых обществ, осуществляющийся Министерством внутренних дел. Для контроля страховых организаций был учрежден Институт правительственных инспекторов, деятельность которых оплачивалась самими страховыми организациями за счет специального сбора. Министерство финансов ввело обязательную публичную отчетность всех страховых обществ.

Революционные события 1917 г. многое изменили в жизни российского государства, в том числе и в области страхового дела. В 1918 г. был принят декрет «Об учреждении государственного контроля над всеми страхованиями, кроме социального» т.е. государственного обязательного страхования и введена государственная монополия на страхование во всех его видах и формах: страхование от огня, страхование транспортов, жизни, градобития, падежа скота, неурожая. Исключение было сделано лишь для взаимного страхования по страхованию движимости и товаров кооперативных организаций, которое было ликвидировано в 1930 г.

В 1936 г. было введено добровольное индивидуальное страхование жизни на случай смерти и дожития без ограничения страховой суммы. Для развития добровольного личного и имущественного страхования важное значение имело создание в 1936 г. сети страховых агентов. Реорганизация коснулась страхования имущества предприятий, учреждений и организаций. Вводилось обязательное страхование всего государственного жилого фонда и государственного имущества, сданного в аренду, страхование имущества учреждений, страхование домашнего имущества и средств транспорта, принадлежащих гражданам. К началу 1940-х гг. в СССР, в основном, сформировалась система страхования, и в последующие годы происходили лишь структурные, организационные изменения при сохранении монополии государственного страхования.

Во времена хрущевских преобразований в 1958 г. страховое дело было передано в ведение министерств финансов союзных республик. Размеры основного и запасного фондов, порядок распределения накоплений, планы доходов и расходов страховых органов стали устанавливаться Советами Министров союзных республик.

В начале 1990-х гг. в РФ началось возрождение национального страхового рынка. Законодательную базу правового регулирования страховых отношений заложил Закон РФ «О страховании» от 27 ноября 1992 г., вступивший в силу 12 января 1993 г. В это же время был установлен государственный контроль на страховом рынке в лице специального органа Росстрахнадзора – Федеральной службы России по надзору за страховой деятельностью. В 1996 г. Росстрахнадзор был преобразован в Департамент страхового надзора (ДСН) при Министерстве финансов РФ. В 2004 г. на смену ДСН пришла Федеральная служба страхового надзора (ФССН) [1, 2, 7].

В целом развитие страхового дела в России сопровождалось переходом от государственной страховой монополии XVIII в. к страховому рынку до 1917 г., затем последующей национализацией и восстановлением государственной страховой монополии в советский период истории до 1992 г. Глобальные геополитические изменения, последовавшие в связи с распадом бывшего СССР, вызвали объективную необходимость возрождения цивилизованного страхового рынка в России.

Социально-экономическая сущность и содержание страхования. Одним из факторов непрерывности воспроизводственных процессов в стране является страхование. Оно основано на замкнутых перераспределительных отношениях по поводу объединения экономических рисков и их возмещения. Последнее осуществляется за счет передачи ответственности по несению риска его носителями – участниками страхования специализированным организациям – страховым компаниям, которые и обеспечивают компенсацию понесенных убытков за счет перераспределения аккумулированных денежных средств.

Различная природа происхождения рассматриваемого понятия «страхование» обусловлена разным подходом к зарождению, возникновению страхового интереса у владельцев собственности, но в равной степени российская и западная теории страхового дела одинаково трактуют экономическую платформу, основу страховых отношений. Это рискованный характер общественного производства, объективные условия непредсказуемости, вероятности потерь в процессе функционирования экономических агентов, которые и породили идею возмещения материального ущерба путем солидарной и замкнутой его раскладки между заинтересованными участниками.

Денежная форма организации страхового фонда обеспечивает выгодную степень его концентрации, маневренности и оборачиваемости не только в интересах внутриотраслевого хозяйственного оборота, но и в целях развития межотраслевых хозяйственных связей. Инвестирование временно свободных средств страхового фонда в стратегические отрасли и эффективные сферы бизнеса позволяет наращивать их экономический потенциал и, соответственно, капитал страховых компаний. Страхование тем самым выполняет триединую задачу: удовлетворяет экономические интересы отдельного человека, хозяйственных структур и общества в целом.

#### Литература

1. Приказ Росстрахнадзора от 24 октября 1996 г. № 02-02/21 «Указания по составлению и оформлению плана оздоровления финансового положения страховой организации».



2. Распоряжение Правительства РФ от 19 января 2006 г. № 38-р Об утверждении Программы социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.).
3. Банковское дело: учебник. 2-е изд. / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой. М.: Финансы и статистика, 1996. 480 с.
4. Баринов В.А. Бизнес-планирование. М.: Форум, 2006. 272 с.
5. Плешков А.П. Очерки зарубежного страхования / А.П. Плешков, И.В. Орлова. М.: Анкил, 1997. 200 с.
6. Складенко В.К. Экономика фирмы: Словарь-справочник / В.К. Складенко, О.И. Волкова. М.: ИНФРА-М, 2000. 401 с.
7. Соловьев А.К. Финансовая система обязательного пенсионного страхования в России. М.: Финансы и статистика, 2003. 480 с.
8. Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий. М.: Финансы и статистика, 1996. 192 с.

### **Часть III. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

С. В. Дудников,  
доктор экономических наук, профессор

Е. П. Трофимова,  
кандидат педагогических наук

Н. Л. Судакова

#### **Роль и место службы занятости в организации трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования**

Анализ мировых и, в частности, европейских тенденций развития рынка труда показывает, что в большинстве развитых и развивающихся стран молодежь как социальная группа испытывает определенные сложности при поиске работы и оформлении трудовых отношений. Это обусловлено колебаниями мировой экономической конъюнктуры, текущей правительственной политикой, конкуренцией других социальных групп, а также особенностями психологии экономического поведения молодежи на рынке труда. Вместе с тем научно-технический и социальный прогресс ведут к массовому «старению» населения, а, следовательно, и к перераспределению удельного веса возрастных групп в различных секторах экономики. Глобальная экономическая и демографическая ситуация подразумевает возрастание экономической роли и ответственности молодежи за будущее развитие общества.

Между тем именно молодежь является одной из уязвимых групп населения на рынке труда Российской Федерации и города Москвы. Проблемы молодежной безработицы по своей остроте стоят на одном из первых мест в общем списке проблем, связанных с безработицей и

занятостью населения. По состоянию на 01.09.2006 г. численность безработной молодежи в Москве составила 6073 человека или 18,4% от общей численности безработных граждан. Среди молодых людей, не сумевших найти работу, особое место занимают выпускники учреждений профессионального образования всех уровней. Из общей численности безработной молодежи выпускники образовательных учреждений составляют 970 человек или 16%.

В течение 2006 года в территориальные структуры государственной службы занятости Москвы обратилось за содействием в трудоустройстве 76 531 молодых людей в возрасте от 14 до 29 лет, из которых 51 944 человека было трудоустроено.

Основными направлениями деятельности службы занятости населения по городу Москве в области молодежной занятости являются: оказание профориентационных услуг учащимся общеобразовательных учебных заведений с целью профилактики безработицы; оказание содействия в трудоустройстве молодежи; организация временной занятости студенческой и учащейся молодежи в период каникул и в свободное от учебы время; профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации безработной молодежи по специальностям, пользующимся устойчивым спросом на рынке труда города; создание и сохранение рабочих мест для подростков и молодежи, в том числе не имеющей квалификации; социально-психологическая адаптация молодых граждан с целью повышения их конкурентоспособности на рынке труда.

Федеральная служба занятости реализует программу по организации временного трудоустройства безработных граждан от 18 до 20 лет из числа выпускников начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые. Центры занятости населения административных округов Москвы заключают договоры с организациями различных форм собственности для временного трудоустройства данной категории безработных граждан. Такие договоры предполагают совместное финансирование работ из средств работодателя (заработная плата) и из федерального бюджета (материальная поддержка для безработных и несовершеннолетних граждан). Заработная плата участников этих работ по договорам в среднем составляет от 720 до 1000 рублей в месяц. Помимо заработной платы безработным гражданам — участникам работ предусмотрена материальная поддержка из средств федерального бюджета в размере от 720 до 1440 рублей в месяц при условии отработки месячного баланса рабочего времени.

В итоге суммарный заработок участников работ может составить от 1440 до 2440 рублей в месяц.

Ранее существовала практика обязательного распределения молодых специалистов после окончания вузов. На сегодняшний день эта практика утрачена, поэтому у выпускников возникают проблемы с прохождением производственной практики и трудоустройством. В связи с этим возникла необходимость более тесного контакта государственной высшей школы с предприятиями и государственными службами в целях трудоустройства выпускников, а также необходимости изучения маркетинговых связей предприятий для того чтобы вписаться в рыночные отношения.

Нельзя не отметить работу, которая проводится Управлением федеральной службы занятости совместно с Советом ректоров вузов. В рамках постановления Правительства Москвы № 853-ПП/СР-06/04 от 7 декабря 2004 г. «О взаимодействии с московскими вузами федерального подчинения в 2004–2005 учебном году» Управление федеральной государственной службы занятости по городу Москве продолжает реализацию мероприятий программы сотрудничества вузов и работодателей. В рамках этой программы, в том числе, проходит организация и проведение международных выставок «Образование и карьера — XXI век».

В целях совершенствования работы по оказанию содействия трудоустройству высококвалифицированных молодых специалистов из числа выпускников ведущих вузов Москвы Управлением ФГСЗН по городу Москве совместно с Советом ректоров высших учебных заведений Москвы и Московской области и кадровой консалтинговой компанией «Джи Ар Пи-Сервис» уже несколько лет подряд проводятся ярмарки вакансий «Карьера-Шанс».

Отличительной особенностью таких мероприятий является то, что здесь реализуется принцип «От кандидатов — к компаниям», а не «От компаний — к кандидатам» (общепринятый при проведении городских ярмарок). Мероприятию предшествует большой подготовительный период. В результате трехмесячного предварительного интерактивного знакомства соискателей и работодателей определяются взаимные притязания и пожелания. Проводится масштабная рекламная кампания в лучших вехах Москвы и Подмосковья, в средствах массовой информации («Ведомости», «The Moscow Times», «Работа и зарплата», «Работа сегодня», «Акция», «Гид молодого специалиста» и др.), в интернете. При подготовке мероприятия были использованы эф-

фективные тренинговые программы по вопросам развития карьеры. Применялась также электронная анкета соискателя, что помогает быстрее выявить наиболее талантливых и квалифицированных молодых специалистов, которые получают затем именные приглашения на ярмарку, таким образом осуществляется подбор под заранее сформированный список соответствующих организаций.

Кроме того, работодатели также имеют возможность проведения презентаций своих фирм, семинаров, тренингов, деловых игр по пользующимся успехом у молодежи программам («Успешное прохождение интервью», «Навыки составления резюме», «Навыки ориентации на рынке труда», «Навыки эффективных коммуникаций лидера», «Построение карьеры», «Самопрезентация» и т.д.). Подобное мероприятие является одним из способов решения проблемы закрепления выпускников на отечественных предприятиях.

Основными причинами, мешающими выпускникам учреждений профессионального образования достаточно быстро найти достойную работу по полученной профессии, специальности и закрепиться на рабочем месте, являются следующие:

1. Невостребованность полученной в учебном заведении специальности на современном рынке труда, что является либо результатом случайного выбора направления обучения, либо изменениями рыночной конъюнктуры за период учебы.
2. Отсутствие у выпускника опыта работы по специальности.
3. Отсутствие навыков поиска работы, самопрезентации.
4. Случайный, неосознанный выбор профессии, что приводит к отсутствию желания работать по ней.
5. Низкая мотивация к труду, к повышению квалификации.
6. Несоответствие характеристик предлагаемых вакансий притязаниям выпускников.
7. Отсутствие необходимой информации о состоянии рынка труда, содержании той или иной профессии.
8. Несоответствие полученных в ходе обучения знаний и, особенно, практических навыков, требованиям современных работодателей.

Построение профессиональной карьеры — цепочка из многих звеньев, которая начинается, практически, с самого рождения. Формирование поведенческих навыков в семье, воспитательных учреждениях, выбор школы, кружков, секций — все это уже дает необходимую основу для дальнейшей трудовой жизни.

Начиная, ориентировочно, с 15-ти лет подросток начинает задумываться о выборе будущего варианта профессионального обучения или вариантов будущего трудоустройства. И здесь важнейшим моментом становится профессиональная ориентация, которая должна быть основана на как можно более глубоком выявлении возможностей, способностей молодого человека.

Следующим звеном в цепочке, которая должна привести к высокой конкурентоспособности молодого человека на рынке труда, является обучение по выбранной профессии.

И, наконец, далее следует успешное и перспективное трудоустройство.

Важным моментом является также психологическая поддержка молодых людей на всех этапах профессионального самоопределения: от профессионального выбора до профессиональной адаптации.

Трудоустройство молодого человека связано с рядом проблем, это и уже упоминавшееся отсутствие трудовых навыков, опыта работы, не всегда достаточные профессиональные знания, несформированность навыков делового общения, дополнительные льготы, полагающиеся молодому человеку по трудовому законодательству (сокращенный рабочий день, учебный отпуск и т.д.).

Для молодых специалистов, окончивших учебные заведения, в большинстве случаев невыполнимо требование, которое часто возглавляет перечень условий приема на работу — наличие стажа работы по специальности. Этот фактор объясняет более низкую конкурентоспособность данной группы соискателей. Низкая социально-профессиональная мобильность молодых специалистов чаще всего обусловлена невысокой квалификацией по основной специальности и узкой специализацией, полученной во время обучения.

Но зато для молодых людей, как правило, характерна большая восприимчивость к инновациям, менее стереотипное мышление, лучшее состояние здоровья, продолжительный период трудоспособности.

За время существования службы занятости населения Москвы ее специалисты проводили большую работу по повышению конкурентоспособности молодых людей на современном рынке труда. Это — приоритетное направление работы службы. Молодежь составляет половину всех обратившихся к профконсультантам службы граждан.

В работе специалистов широко используется международный опыт, передовой опыт служб занятости регионов России, новые профориентационные и психологические технологии и методики.

Профконсультанты службы занятости оказывают профориентационные услуги учащимся общеобразовательных учебных заведений в качестве превентивной меры для снижения уровня безработицы. Оказывается также информационно-методическая помощь школьным психологам, социальным педагогам для дальнейшего проведения последними профориентационной работы среди учащихся.

Профориентационные и психологические услуги оказываются также выпускникам учреждений профессионального образования с целью формирования навыков самопрезентации, оптимизации самооценки и уровня притязаний и, тем самым, — повышения конкурентоспособности на рынке труда, закрепления на рабочем месте.

Профориентационные услуги оказываются молодежи в виде молодежных ярмарок вакансий, Дней профориентации, индивидуальных консультаций с целью самоопределения (в том числе с применением профориентационного и психологического тестирования); групповых консультаций по технологии поиска работы и т.д.

Используются также тренинговые программы, программы социальной адаптации, способствующие формированию навыков самопрезентации, повышению уверенности в своих силах, оптимизации уровня притязаний.

В первую очередь профориентационные и психологические услуги оказываются наименее защищенным категориям молодежи, таким как дети-сироты, дети-инвалиды.

Большое внимание в службе занятости уделяется профессиональной подготовке, переподготовке, повышению квалификации безработной молодежи. Обучение по направлению службы занятости имеет свои положительные и отрицательные стороны. Минусами такого обучения является его короткое сроки и, следовательно, меньший объем знаний, направленный на формирование только профессиональных навыков. Но положительными моментами является большая гибкость, приспособленность обучения под реально существующую сегодня рыночную конъюнктуру. Здесь есть возможность постоянно пересматривать набор профессий, четко реагировать на изменения требований работодателей. Кроме того, те подростки, которые по семейным обстоятельствам не имеют возможности обучаться в вузе или техникуме в течение нескольких лет, на курсах по направлению службы могут в короткий срок получить востребованную на рынке труда профессию.

В настоящее время в Москве наибольшим спросом пользуется профессиональное обучение по интегрированным профессиям: ма-

ляр-штукатур-плиточник, оператор процессов колбасного производства, официант-бармен, парикмахер широкого профиля, продавец-кассир-консультант широкого профиля.

Большим спросом пользуются также профессии, связанные с информационными технологиями: автоматизация бухгалтерского учета, администратор вычислительной сети, администрирование сетевых систем, компьютерная графика и верстка, компьютерные системы и сети, компьютерное обеспечение управления предприятием (фирмой), компьютерные технологии в торговле, компьютерный дизайн, проектирование средствами Autocad и Archicad, Работа и программирование в 1С: Предприятие.

Кроме того, в Москве разработаны учебные планы и ведется подготовка под рабочие места по новым профессиям: промышленный альпинизм, сборщик-монтажник конструкций из ПВХ, уборщик комплексов уборки жилого фонда, придворовой территории, производственных служебных помещений.

Профконсультанты службы занятости проводят предварительный отбор на курсы (с использованием психодиагностических процедур) с целью определения наиболее целесообразного варианта обучения, прогнозирования вероятности успешного трудоустройства после окончания учебы.

В службе занятости Москвы с 2002 года действуют Ресурсные центры, специалисты которых оказывают обращающимся гражданам, в том числе молодым людям, информационную помощь в выборе учебного заведения, знакомстве с профессиограммами, поиске подходящей вакансии, подготовке к прохождению собеседования.

Большое внимание профконсультантами службы занятости уделяется также проблеме закрепления молодого человека на рабочем месте. Недостаточно просто устроиться на работу, необходимо суметь пройти испытательный срок, вписаться в команду. А это непросто, учитывая слабую, как правило, сформированность у молодого человека трудовой мотивации, навыков делового общения.

Для повышения конкурентоспособности молодых людей, в том числе выпускников образовательных учреждений, на рынке труда представляется необходимым:

1. Максимально возможное долгосрочное прогнозирование предстоящих изменений на рынке труда. Выбирая сегодня профессию, молодой человек должен быть уверен, что она будет востребована в момент окончания им учебного заведения.

2. Учебные заведения должны также гибко реагировать на изменения спроса на те или иные профессии, изменение требований к уровню владения ими. Современные молодые специалисты должны быть знакомы с новыми технологиями в своей профессиональной сфере, владеть практическими навыками работы.

Таким образом, для того, чтобы трудоустройство молодых людей было успешным и долгосрочным, работа по их профориентации должна осуществляться совместно профконсультантами службы занятости, представителями образовательных учреждений и работодателями. Каждая из этих трех сторон может и должна вносить в нее свой весомый вклад.

Со стороны работодателей это могут быть сформулированные требования к необходимому профессиональным знаниям и умениям, личностным качествам, поведенческим навыкам соискателей.

Большую помощь в успешном трудоустройстве молодых людей могут сыграть обучение и стажировки непосредственно на рабочем месте, что поможет молодому человеку войти в профессию, трудовой коллектив, а работодателю облегчит процедуру подбора персонала.

Кроме того, работодатели должны активно участвовать в формировании прогноза востребованности тех или иных профессий (специальностей) на рынке труда в последующий период времени.

Профессиональные учебные заведения должны учитывать требования работодателей к профессиональным знаниям и умениям, предоставлять учащимся возможность овладеть практическими навыками работы.

Психологи общеобразовательных учреждений должны принимать участие в профориентации школьников, способствовать развитию у них коммуникативных навыков, повышению уровня трудовой мотивации.

Задачами профконсультантов службы занятости являются:

1. Оказание необходимых профориентационных услуг:

- школьникам (по выбору профессии, варианта обучения, трудоустройства);
- учащимся учреждений профессионального образования (в уточнении конкретного направления в выбранной профессии; в отдельных случаях — в переориентации на другую профессию).

2. Направление, в случае необходимости, молодых людей на профессиональную подготовку, переподготовку, повышение квалификации.

3. Оказание необходимой информационно-методической помощи психологам образовательных учреждений, социальным педагогам по сложившейся рыночной конъюнктуре, технологии поиска работы в соответствии с конкретными требованиями работодателей.

4. Оказание помощи работодателям, кадровым службам предприятий (проведение мини-ярмарок вакансий по различным профессиям; профотбор специалистов по запросу работодателей; консультирование специалистов кадровых служб по вопросу переподготовки высвобождаемых работников).

5. Оказание профориентационных услуг работникам предприятий с целью создания эффективной системы ротации кадров, внутрифирменного обучения, что послужит превентивной мерой по предупреждению безработицы.

Исходя из всего вышесказанного, трудоустройство молодых граждан остается сложной, но актуальной задачей в работе службы занятости. Проблема настолько важна и многогранна, что требует скоординированных действий всех заинтересованных учреждений и ведомств.

Только совместная, согласованная работа всех участников процесса построения молодым человеком профессиональной карьеры сделает его конкурентоспособным на рынке труда.

Э. Н. Зыкова,  
аспирант Сургутского государственного университета

### **Аутстаффинг как современный инструмент управления кадровым потенциалом предприятия**

Формирование рыночной экономики в современной России предъявляет повышенные требования к оперативности, надежности и оптимальности управления и, в частности, управления кадровым потенциалом, объективно вызывает необходимость изменения существующих организационных структур управления, методологии и методики регулирования и управления движением рабочей силы.

В защиту тезиса о необходимости совершенствования организации управления кадровым потенциалом, в целом, и в том числе на отдельном предприятии в условиях функционирования рынка рабочей силы можно привести несколько доводов.

Во-первых, в современных условиях резервы экстенсивного развития полностью исчерпаны. Экономика переходит на интенсивный путь, предполагающий развитие и внедрение достижений науки, в том числе, и в части механизации и автоматизации труда, что безусловно влечет за собой сокращение определенной доли рабочей силы и ее приток на рынок.

Во-вторых, усиливаются процессы конверсии, реструктуризации предприятий, что, безусловно, влечет за собой поток высвобождающихся рабочих кадров и специалистов. Появляются новые управленческие технологии, инструменты, которые вызывают необходимость пересмотра системы управления кадровым потенциалом.

В-третьих, недооценка рассмотрения вопросов рационализации использования кадрового потенциала уже сейчас привела к сложившимся диспропорциям в сфере профессиональной подготовки рабочей силы без учета реальной потребности в ней, а также смещению производственных потребностей в кадрах в сторону неквалифицированного и малоквалифицированного труда, к деформации спроса на профессиональное образование вследствие существующих искажений в структуре и формах вознаграждения за труд. Решить эти и другие проблемы можно двумя путями: либо путем централизованного перемещения трудовых ресурсов от одного потребителя к другому либо через сочетание механизмов управления и регулируемого рынка труда. Первое направление хорошо известно — методы целенаправленного передвижения рабочей силы использовались в нашей экономике, начиная с первых пятилеток приобретая все новые и новые формы. В настоящее время существовавший ранее механизм управления и планирования использования кадрового потенциала уже не в состоянии отвечать требованиям эффективного хозяйствования. И если мы говорим о совершенствовании всей экономической системы, серьезной перестройке должна подвергнуться и сфера трудовых отношений. Рационально построенный и эффективно функционирующий рынок рабочей силы сможет придать гибкость организованному процессу формирования пропорций подготовки и распределения рабочих и специалистов, а также позволит оптимизировать потоки их распределения по отраслям и видам занятости. Благодаря введению рыночных отношений в сферу труда будет осуществляться более обоснованный выбор профессии в соответствии со способностями и желанием человека. Кроме того, рынок рабочей силы — это мощный рычаг регулирования индивидуальных доходов и приближения их к общественно необходимому уровню. При этом речь идет не о полной ликвидации старого механизма управления и планирования, формирования, движения и использования кадрового потенциала, а о его совершенствовании. Опыт, накопленный нашей страной в решении этих вопросов значителен, пренебречь им было бы не целесообразно. Важно сейчас найти новые направления в организации управления кадровым потенциалом как на уровне государства, так и на уровне региона и отдельных отраслей, умело сочетая рыночные механизмы с прежней системой управления.

Формирование и функционирование рынка рабочей силы, наряду с совершенствованием государственного управления, вызывает необходимость изменения механизма управления и на уровне отдельно

взятого предприятия. При этом объектом управления является кадровый потенциал, под которым понимается профессиональная и квалификационная сторона трудового потенциала. То есть данное понятие характеризует объем общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обуславливающих профессиональные качества трудового потенциала. В связи с этим особенность управления в данных условиях состоит в необходимости регулирования спроса и предложения профессиональных и квалификационных характеристик объекта управления, его трудовых навыков, выраженных в специфическом товаре «рабочая сила».

В изменяющихся условиях развития экономики страны сущность управления сводиться к воздействию на процессы формирования, воспроизводства, возмещения, движения и использования кадрового потенциала. Перечисленные направления воздействия составляют подсистемы управления кадровым потенциалом, которые могут быть сгруппированы на уровне государства, региона, отдельного предприятия. При этом основным методологическим принципом построения системы остается необходимость сочетания рыночных механизмов и действовавших ранее механизмов управления этими подсистемами. К определяющим принципам построения подсистем относятся следующие:

- необходимость исключения воздействия государства на процессы распределения и перераспределения кадрового потенциала;
- сужение действия государственного управления лишь до выработки политики в области формирования возмещения, воспроизводства кадрового потенциала и регулирования факторов, влияющих на эти процессы;
- расширение сферы регионального управления, где воздействию подлежат все подсистемы;
- реализация политики государства в механизме управления использованием кадрового потенциала на уровне отдельного предприятия.

Механизмы организации регионального и отраслевого управления взаимосвязаны между собой, поскольку любая из отраслей взаимодействует в региональном комплексе с другими отраслями. Кроме этого их взаимосвязь проявляется и в направлениях перемещения кадрового потенциала из одной отрасли в другую.

Поскольку речь идет о регулируемом рынке рабочей силы значит должна быть создана иная организация управления процессами, исходящими на нем. Прежде всего это касается мер государственного

управления, направленных на регулирование трудовых отношений. Косвенное воздействие государства на развитие рыночных отношений в сфере труда предусматривает создание систем мер, направленных на изменение условий функционирования предприятий. Среди этих мер основными являются меры экономического характера, предусматривающие изменение налоговой, финансово-кредитной, инвестиционной политики, а также меры, направленные на рациональное размещение производительных сил страны, повышение престижности некоторых профессий, изменение миграционных процессов, повышение мобильности населения страны. Меры, направленные на изменение мотиваций к труду, повышение активности населения, изменение рычагов воздействия на интенсивность труда — все это меры косвенного воздействия на развитие рынка труда в современных условиях развития экономики России. Смысл механизма перестройки системы трудовых отношений, в конечном счете, состоит в учете интересов, в воздействии на интересы, в управлении ими и через них. Учет этих факторов особенно важно при решении вопросов рационализации использования кадрового потенциала на предприятиях применяющих современные инструменты механизма управления (аутсорсинг, аутстаффинг и др.).

Первыми потребителями услуги аутстаффинга в России были открывающие российские офисы иностранных предприятий, которые не хотели принимать в штат многочисленный персонал. В конце 90-х годов многие российские предприятия в условиях экономии своих средств и минимизации расходов принимают решения о выводе части своего персонала «за штат». Тогда аутстаффинг пришел на смену использованию труда малоквалифицированных кадров, которые, как правило, не требовали высокой оплаты своего труда. В настоящее время аутстаффинг применяется лишь на предприятиях носящих сезонный характер, а также в условиях осуществления разовых сделок. Однако анализ зарубежного рынка труда, а также современных тенденций управления кадровым потенциалом показывает, что все большее количество зарубежных и отечественных предприятий обращается к использованию заемного труда. В современной литературе все чаще встречаются понятия «лизинг персонала», «заемный труд», «кадровый потенциал рекрутинговых компаний» и т.д. Аутстаффинг наряду с аутсорсингом становится наиболее перспективным инструментом в экономическом механизме управления современным предприятием.

К преимуществам аутстаффинга можно отнести:

1. Сокращение расходов на обучение, содержание, повышение квалификации, социальные гарантии, условия труда и т.д.

2. Возможность выбора кадров соответствующего профиля, уровня образования, возраста и других характеристик персонала, необходимого для обеспечения специфики производства продукции, оказания услуг.

3. Возможность быстро реагировать на изменения условий бизнеса, привлекая к труду наиболее необходимые в это время кадры.

4. Предприятие имеет возможность уменьшить расходы времени на «общение» с контролирующими и проверяющими органами (налоговыми инспекциями, фондами и т.д.).

5. Сокращаются риски возникновения конфликтных ситуаций с заемным персоналом внутри предприятия.

6. Появляется возможность подбора наиболее одаренных и квалифицированных кадров из числа заемного персонала и привлечения их для работы в штате предприятия.

7. Изменение процессов текучести кадров, особенно если эти процессы прогрессируют.

В целом можно с уверенностью говорить о том, что все перечисленные выше преимущества будут способствовать увеличению прибыли за счет снижения расходов, изменению имиджа предприятия, как менее конфликтного, возможности сосредоточения на основных направлениях развития бизнеса, возложив при этом функции обеспечения и развития кадрового потенциала специализированной фирме. Кроме того, если говорить о квалификационном уровне заемного персонала, то надо отметить, что современные отечественные и зарубежные тенденции развития рекрутинговых компаний определенным образом связаны с развитием лизинга рабочих профессий. В настоящее время в России и за рубежом сокращается численность рабочих, особенно имеющих высокий разряд, соответствующий квалификационный уровень, рабочих, обладающих навыками работы с современной техникой. Подготовка таких рабочих связана с значительными расходами, да и современный рынок труда предлагает, в основном, специалистов не желающих выполнять функции рабочих. Современная демографическая ситуация также не оставляет надежды на поступление рабочих кадров из числа выпускников школ, училищ. Концентрация рабочих кадров в агентствах, предоставляющих услуги аутстаффинга, позволила бы существенно смягчить негативные проявления современного рынка труда и демографической ситуации. Такая же ситуация складывается и в отношении специалистов, особенно в отраслях, где уровень заработной платы все еще остается низким. Кроме того, государственное регулирование потоков рабочей силы на

современном рынке труда достаточно затруднительно, а компаниям, предоставляющим заемную рабочую силу, справиться с этим гораздо лучше. Анализ результатов использования заемной рабочей силы показал, что у определенных категорий работников в последнее время все чаще стал появляться интерес к предприятиям, занимающимся аутстаффингом. Факторами развития этой тенденции являются следующие:

1. Возможность показать свой потенциал у разных работодателей в относительно короткий промежуток времени.

2. Возможность выбора наиболее интересной работы отвечающей потребностям самого работника.

3. Восстановление утраченных ранее трудовых навыков квалификации и т.д.

4. Возможность переквалификации получения дополнительных профессиональных навыков второй профессии.

5. Возможность получения работы на условиях неполной занятости (женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком учащиеся, студенты и т.д.).

В защиту достоинств использования аутстаффинга на предприятиях России и за рубежом можно отметить и достаточно быструю мобильность трудоспособного населения разных стран. В условиях глобализации национальных экономик многих стран потребность в квалифицированных кадрах резко возрастает, наблюдаются перетоки специалистов и рабочих не только внутри отрасли, но и по разным странам. Особенно это касается кадрового потенциала специфических производств, использующих сложную технику, современные информационные системы. Такая тенденция прослеживается и в транснациональных компаниях.

Однако как у любого нового явления в системе управления современным предприятием у аутстаффинга имеются и свои противники, - которые утверждают, что заемный труд – это изощренная форма эксплуатации, человек работающий в данной компании лишен права защищать свои права, он ограничен в своей защите со стороны профсоюзов, у работника отсутствуют социальные гарантии, а его труд в настоящее время законодательно не отрегулирован. Кроме того в таких условиях использования кадрового потенциала отсутствует заинтересованность у предприятия-пользователя обеспечивать охрану труда, технику безопасности. Со стороны государства предприятия не доплачивают определенные средства в бюджет в виде налогов и сборов, связанных с начислением заработной платы. Кроме того, сегод-



ня отсутствуют законодательные и нормативные документы, регулирующие отношения предприятий-пользователей и предприятий применяющих аутстаффинг. Рекрутинговые агентства, как правило, используют в своей деятельности нормы действующего гражданского законодательства. В связи с этим на практике возникают различные проблемы, которые существующее законодательство, как трудовое так и гражданское, решить не может. Наиболее серьезные проблемы возникают, когда численность заемных рабочих значительно превышает социально оправданную. В этом случае на предприятии возникают конфликты между постоянными и заемными работниками. С доводами противников аутстаффинга частично можно согласиться. Действительно использование труда заемного работника создает определенную социальную напряженность в коллективе. Кроме того может произойти ухудшение корпоративной культуры, ослабевает система административного наказания за нарушения трудовой дисциплины. Существует и проблема разделения ответственности между предприятием-потребителем заемных работников и агентством по поводу обеспечения безопасности труда. В некоторой степени теряется управляемость основным процессом производства, может произойти утечка конфиденциальной информации, возможно снижение качества продукции, услуг и т.д. Доводы достаточно существенные, однако следует отметить, что любые новые инструменты в системе управления кадровым потенциалом предприятия всегда требовали и будут требовать изменения кадровой политики, обеспечения нормативной и законодательной базой. Из изложенного выше очевидно, что настало время пересмотра традиционных подходов к использованию труда заемных работников. Необходима четкая регламентация предоставления услуг заемных работников в отдельном законе, отвечающем требованиям всех стандартов стран Европейского союза и опыт, имеющийся в России.

#### Литература

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и Аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М.: Инфра-М, 2006. 208 с.
2. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. М.: Инфра-М, 2005. 248 с.
3. Авдеев Л.А., Макаркина Н.Л. Институционализация экономических отношений российского рынка труда. Сургут, 2005. 126 с.

А. Е. Каминский

Е. В. Троицкая

В. А. Фролов

### Внедрение инновации в управлении персоналом предприятий

Необходимость использования инновационных подходов в процессе формирования персонала предприятия обусловлена объективными причинами, коренными изменениями, происшедшими в обществе после августовских событий 1991 года.

Сломана прежняя авторитарная, командно-административная система управления и идет становление новой модели государственного управления.

Коренным образом изменились статус, функции, полномочия, должностные обязанности, права и ответственность руководителей и работников, что обуславливает необходимость новых, качественно более сложных требований к профессиональным, деловым и морально-этическим качествам кандидатов, в частности на руководящие должности.

Предприятия нуждаются в притоке новых людей, способных управлять по-новому в соответствии с требованиями рыночных отношений. Необходимо формирование новой, научно обоснованной системы набора на предприятия адекватной требованиям времени, новой модели рыночного управления.

Объективный анализ прошлой номенклатурно-бюрократической системы формирования персонала предприятий позволяет сделать вывод о том, что монополия одной партии, право подбора и расста-

новки работников, не ограниченное законом, прежде всего на руководящие должности, отсутствие сдерживающих противовесов порождает при решении кадровых вопросов субъективизм, протекционизм, нарушение законности, отход от демократических принципов.

Отбор на предприятия из узкого, замкнутого номенклатурного круга, за «закрытыми дверями», как правило, единолично первым лицом происходил нередко в ущерб профессионализму, компетентности, нравственным качествам.

При формировании персонала предприятия нередко использовался также «принцип» личной преданности. Предпочтение в этом случае имели послушно исполнительные, беспрекословно повинующиеся воле первого лица работники. Инициативные, самостоятельные, не ждущие указаний сверху сотрудники поддержки не имели, по должности не продвигались.

Условия кастовости порождали на предприятии атмосферу подхалимства, угодничества, жестокой иерархии, подобострастия перед «начальством».

При формировании персонала предприятия нередко продолжает действовать старый «принцип» личной преданности, подбор кадров «под себя», не до конца изжиты политизированные подходы при подборе кандидатур на ответственные производственные должности. Часть пришедших на работу сотрудников оказалась неустойчивой в моральном отношении, использует служебное положение в личных интересах. Не сложилось четкой системы контроля за их деятельностью.

Необходимость разработки новой системы формирования персонала предприятия обусловлена коренными изменениями в обществе — переходом от тоталитаризма к демократии, от плановой, жестко централизованной экономики к рыночным отношениям, что требует изменения критериев и методов оценки качеств кандидатов на те или иные должности. В условиях перехода к новой модели рыночного управления изменяются также требования к ценностной ориентации, к практическим навыкам и умениям, нормам поведения работника предприятия. Однако решить эту задачу единовременным массовым обновлением кадров предприятий механической заменой одних на других невозможно.

Вместе с тем, нельзя откладывать решение этой проблемы на длительный срок. Кадровая ситуация в структурах многих предприятий продолжает находиться в кризисе. Все это обуславливает объективную необходимость разработки новой системы формирования кадров предприятия, использования новых подходов при их подборе.

Конкурсная система отбора кадров при приеме на работу может быть основана на применении совокупности методов, позволяющих наиболее объективно оценивать профессиональные, деловые и личные качества претендентов. При этом необходимо учитывать, что каждый вышестоящий уровень должностей на предприятии требует набора более интеллектуальных, профессиональных и нравственных качеств.

На сегодняшний день на практике используется более 20 методов оценки управленческого персонала. Каждый из них имеет свои положительные стороны, но ни один не может претендовать на абсолютно объективное и полное отображение интересующих нас качеств личности. К таким методам можно отнести: собеседование; тестирование; оценку по рефератам; анкетирование; метод экспертного опроса; матричный метод оценки; метод групповой дискуссии; метод деловой игры и др.

Кратко рассмотрим некоторые методы оценки претендента на должности предприятий.

Собеседование — это получение устной информации от самого кандидата на вакантную должность. Большое значение имеет организация процедуры собеседования и обстановка, в которой оно проводится. Важно избегать элементов субъективизма, проявлять максимум объективности. Собеседование целесообразно вести после тщательного изучения письменных материалов и документов

Тестирование заключается в оценке претендента по результатам решения им заранее подготовленных задач (тестов) и установления на этой основе количественных показателей, определяющих уровень качеств кандидата. Претенденту на должность предлагается какая-либо задача (из сферы управленческой деятельности, по его конкретной специальности, логическая, на определение характера и скорости психофизиологической реакции и т.д.). Наблюдая за ходом решения предложенной задачи и результатом, можно получить дополнительную информацию о профессиональных, деловых и личностных качествах претендента.

Оценка по рефератам — при этом методе претендентам независимо друг от друга, предлагается изложить свою программу работы в случаях их назначения на должность. При этом кандидаты должны ответить на одинаковые вопросы, касающиеся будущей работы, с целью сопоставления ответов.

Анкетирование — претендентам на должность предлагается ответить на ряд вопросов, ответы на которые характеризуют профессиональные, деловые и личностные качества. Ключевое значение в ан-

кетировании как методе оценки имеет выбор и формулировка вопросов, ответы на которые позволяют судить о наличии и степени развития необходимых для данной должности качеств.

Метод экспертного опроса — задачей этого метода является получение на основе сбора мнений экспертов надежного обобщенного заключения о качествах кандидатов в обстановке, исключающих контакты между экспертами.

Основными правилами проводимого опроса являются анонимность и групповой опрос. При обработке мнений экспертов используются статистические методы с целью уменьшения статистического разброса, индивидуальных оценок и получения группового ответа, в котором отражено мнение каждого эксперта.

Матричный метод оценки — сущность его состоит в том, что для каждой должности составляется таблица — матрица, представляющая собой перечень необходимых целевых и личностных качеств работника и список кандидатов. В таблицу-матрицу заносятся показатели оценки качеств каждого из кандидатов и весомые оценки (значимость) качеств, определяющие их важность для выполнения обязанностей по балльной системе.

Метод групповой дискуссии — суть метода заключается в свободной беседе с кандидатами по теме их будущей работы и выборе по определенным критериям наиболее активных, самостоятельных, информированных, логично рассуждающих людей. В качестве вспомогательных средств, помогающих выбрать кандидата, рекомендуются: составление диаграммы, отражающей связи между участниками в процессе дискуссии; анализ роли участника (по балльной системе): инициативная, стимулирующая, критическая, аналитическая, руководящая, решающая и т.д.; оценка качеств руководителя: активность, самостоятельность решения, умение себя держать, степень влияния на коллег; вклад в дискуссию каждого: давал информацию, искал информацию, вносил оптимистические или пессимистические ноты, высказывал самостоятельное мнение и т.п.

Деловые игры как метод оценки кадров — суть метода заключается в том, что претендентам на должность в игровой форме предлагаются различные ситуации, на которые участники, исполняя предложенные им роли, проявляют свои профессиональные, деловые и личностные качества.

Деловые игры могут имитировать конкретные ситуации, связанные с необходимостью принятия управленческих решений, с выполнением определенного задания: чем быстрее и точнее исполнение, тем выше оценка.

Новая система поиска, подбора, оценки и назначения государственных служащих еще только формируется. Принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих порядок формирования кадрового состава в структурах государственной службы.

В 1996 году Президентом РФ изданы, в частности, указы о квалифицированных требованиях по различным должностям, в том числе предприятий, о порядке аттестации, конкурса на замещение вакантной должности, о форме и порядке ведения личных дел служащих и др.

Совокупность задач по управлению персоналом можно представить в виде последовательности обязательных функций службы персонала. При этом очень важно различать, в каких режимах деятельности предприятия осуществляется та или иная функция управления, и адекватно отображать ее в программных продуктах. Такой подход, по мнению авторов, позволяет в конечном итоге значительно экономить средства на управлении персоналом<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Монахова Е. Кадровые проблемы и кадровые системы. PC WeeK/Re, № 44.

Т. В. Конаныхина,  
аспирант Российской Академии предпринимательства

### **Фитнес культура как социологическое явление**

*Физическое совершенство человека — это не дар природы,  
а следствие целенаправленного формирования его.  
Н. Г. Чернышевский*

Фитнес уже давно считается одной из самых быстро развивающихся индустрий во всем мире. А в последнее время он стал своего рода субкультурой, имеющее социальное значение.

Гармоничное сочетание интеллекта, физических и духовных сил высоко ценилось человеком на протяжении его развития и совершенствования. Великие мужи в своих трудах подчеркивали необходимость всестороннего развития молодежи, не выделяя приоритет физического или духовного воспитания, глубоко понимая, насколько переоценка, акцентированное формирование каких-либо качеств приводят к нарушению гармоничного развития личности.

Термин «культура», появившийся в период возникновения человеческого общества, далеко неоднозначен, тесно связан с такими понятиями, как «возделывание», «обработка», «воспитание», «образование», «развитие», «почитание». Этот термин в современном обществе охватывает широкую сферу преобразовательной деятельности и ее результаты в виде соответствующих ценностей, в частности, «преобразование своей собственной природы».

Физическая культура — это часть (подсистема) общей культуры человечества, которая представляет собой творческую деятельность по освоению прошлых и созданию новых ценностей преимущественно в сфере развития, оздоровления и воспитания людей.

В целях развития, воспитания и совершенствования человека физическая культура использует возможности индивидуума, естественные силы природы, достижения наук о человеке, конкретные научные результаты и установки медицины, гигиены, анатомии, физиологии, психологии, педагогики, военного дела и др. Физическая культура, органически вплетаясь в профессионально-производственные, экономические, общественные отношения людей, оказывает на них существенное влияние, выполняя гуманистическую и культурно-творческую миссию, что сегодня, в период реформ высшей школы и пересмотра сущности предшествующих концепций, особенно ценностно и значимо [1].

Понятие «культура» в самом прямом смысле означает развитие или результат развития некоторых духовных или телесных способностей при помощи соответствующих упражнений. В более общем и ординарном смысле — это черта личности, возникшая вследствие обучения, воспитания в области вкуса, здравого смысла и критичности суждений; культурой нередко называют и просто воспитанность. В этом смысле часто говорят также об общей культуре. У слова «культура» в этом употреблении всегда позитивный смысл, но термин — это глубоко симптоматичный факт языка! — всегда предполагает дополнение (resp., определение): культура труда, отдыха, духовная, политическая культура, физическая культура и т.д. Таким образом, слово используется все шире.

Как отмечал Сартр, культура никого и ничего не спасает и не оправдывает. Но она — дело рук человека, в ней он ищет свое отражение, в ней он узнает себя, только в этом критическом зеркале он может увидеть свое лицо [2], т.е. с помощью фитнеса человек может взглянуть на себя со стороны и «вылепить» свое «отражение», исходя из своих собственных и обще признанных представлений о красоте тела.

Понятие «культура» употребляется сегодня во множестве значений. Однако, несмотря на кажущееся разнообразие определений, есть некоторые общие позиции, которые присутствуют или ясно подразумеваются в каждом из таких определений. Исходные общие представления, существующие в культурной антропологии, не дают ответа на вопрос «что в реальности есть культура?», но налагают ограничения на процессы и явления, включаемые в сферу изучения, служат основанием для поиска и интерпретации связей между материальными и идеальными толкованиями человеческих действий на уровне микро- и макровременных процессов социокультурной жизни. С этой точки зрения понятие «культура» подразумевает не теорию или модель, позволяющую поступательно двигаться к «правильному» объяснению человеческих феноменов, но такое теоретическое поле для их толкования, которое предупреждает не-

адекватный редукционизм, либо только к материальным, либо только к идеальным феноменам. Говоря о современной концептуализации понятия «культура», целесообразно отметить, что она осуществляется по двум различным, хотя и взаимосвязанным направлениям. Первое из них было достаточно подробно разработано в пределах школы Т. Парсонса. Здесь культура считается всего лишь одной составляющей набора аналитических конструкторов, предназначенного для анализа социального действия. Категория обеспечивает «аналитическую плоскость» структурирования для ценностей наряду с биологией, выполняющей ту же роль для требований организма, с психологией — для индивидуальных потребностей и обществом — для институтов. Второе направление возродилось в работах К. Леви-Стросса. Культура считается особой упорядоченной селективной областью феноменов, противопоставляемой «природному». Поэтому, «природное» рассматривается как материал для «культуры». В этом смысле фитнес культура является преобразованием человеческого тела, как факта природы.

Всякое воздействие на тело человека традиционно рассматривается как часть физической культуры.

Физическая культура — представляет собой специфический социальный фактор целесообразного воздействия на процесс физического развития человека, позволяющее обеспечить развитие физических качеств и способностей.

Понятие физическая культура в широком смысле обозначает возделывание или окультуривание человеческого тела. Отсюда второе название — телесная культура [3]. Она понимается как поддержание здоровья, жизненного тонуса, физической формы. Широко понимаемая физическая культура включает в себя: 1) собственно физкультуру, т.е. любительские занятия физическими упражнениями; 2) спорт, как профессиональное занятие физическими упражнениями с целью добиться наивысших достижений и получать за свою деятельность заработную плату, гонорар; 3) специализированные виды прикладного спорта, связанного с профессиональной деятельностью (высотники, пожарники, милиция); 4) собственно фитнес, т.е. культивирование здорового образа жизни, регулярные занятия физкультурой, проведение досуга.

Итак, современная форма здорового образа — фитнес, т.е. основа фитнес культуры.

Так важнейшие аспекты физической культуры непосредственно связаны с фитнес культурой:

- Индивидуально-личностный отражает целенаправленную и мотивационную направленность личности на ее физическое

совершенствование, валеологическую культуру, развитие самосознания, социально-психологических свойств и качеств, обретение чувства идентичности и индивидуальности, проявление коммуникативных способностей.

На этой основе возможна дальнейшая классификация взаимосвязанных групп ценностей физической культуры по горизонтали, как содержательного компонента учебно-научной, практико-ориентированной дисциплины при подготовке специалиста в вузе. Выделены следующие группы:

- Профессионально значимые, объединяющие совокупность идей, концепций, норм, «инструментальных» знаний, практических умений, приобретение и развитие необходимых качеств и свойств, использование и владение которыми «окультуривает» условия и процесс профессиональной деятельности, создает предпосылки успешной адаптации к ней, выполнения ее без моральных и психо-физических издержек.
- Социально значимые, представляющие собой цели, представления, нормы, правила, регламентирующие образовательно-воспитательную практику в обществе по формированию личности, обладающей развитым уровнем физической культуры, интегрированной в ее общекультурное развитие и необходимое для выполнения ее социальных ролей и самоорганизации культурной, здоровой жизнедеятельности.

Функции физической культуры (ФК) — присущее ей свойства воздействовать на человека и развивать определенные потребности личности и общества. Они не отделимы от форм ФК, на основе которых они существуют.

Специфические — потребность в двигательной активности:

- специфически-образовательная — в системе общего образования для формирования жизненно важных умений и навыков;
- специфически-прикладная — при использовании физической культуры для подготовки трудовой деятельности;
- специфически-спортивная — в спорте высших достижений, где максимальная реализация физических качеств и способностей;
- специфически-рекреативные;
- оздоровительно-реабилитационные — при использовании физической культуры для организации досуга и восстановлении возможностей человека.

Общекультурные и воспитательные:

- эстетические — красота движений, важность совершенствования собственного тела;
- информативно-трансляционная — физическая культура является носителем информации о возможностях нашего тела. Физическая культура является передатчиком информации из поколения в поколение;
- нормативная — в процессе физкультурной деятельности вырабатываются нормы физической подготовки и деятельности;
- коммуникативная — общение многих людей на спортивном уровне.

Что же такое — фитнес-культура? Это часть культуры общества, и самого человека, вся совокупность достижения общества в создании и рациональном использовании специальных средств, методов и условий, направленных на физическое совершенствование человека.

Итак, можно сказать, что фитнес культура — это составная часть культуры вообще.

Как часть общей культуры фитнес культура является совокупностью соответственных норм, ценностей, образа поведения и социальных практик, направленных не только на физическое, но и духовное совершенствование личности. Для фитнес культуры характерен свой мир знаков и символов — стандарты тела, культ «правильной» еды, специализированная одежда и т.п. В этом смысле фитнес культура является своеобразным ценностным образованием внутри общей культуры отдельной личности или группы. Поэтому, фитнес культуру можно рассматривать как особую субкультуру.

Итак, подводя итоги, можно сказать, что хотя в последнее время на понятийном уровне наблюдается тенденция сближения физической и фитнес культ, сами эти явления не являются тождественными. Так как фитнес культура является частью физической культуры, а собственно физическая культура — частью культуры.

#### Литература

1. Евсеев Ю.И. Физическая культура. Изд. 3-е. Ростов н/Д.: Феникс, 2005. С. 6–7.
2. Емельянов Ю.Н. Введение в культурантропологию. Санкт-Петербург, 1992. С. 25.
3. Кравченко А.И. Культурология: учебное пособие для вузов. 3-е изд. М.: Академический проект, 2001.

Г. Г. Кузнецова,  
доцент кафедры Югорского госуниверситета (г. Ханты-Мансийск),  
кандидат экономических наук

### Формирование налога на имущество: исторический аспект

Фактор ограниченности жизненных благ и экономических ресурсов определяет необходимость разработки определенного порядка их распределения и установления правил контроля над их использованием. Экономические ресурсы, если они ограничены, не могут быть равнодоступными для распоряжения и использования абсолютно для всех членов общества. Государство должно решить, какими инструментами будет защищать свое право контроля над определенными участниками экономической жизни и результатами рыночного или государственного распределения существующих в стране экономических ресурсов. Основным инструментом такого регулирования является налог. История налогообложения имеет многовековую историю и на каждом этапе своего развития отражает определенный механизм государственного регулирования, направления социальной политики, состояние экономических ресурсов.

Жилье входит в число первичных потребностей человека и составляет значительную часть экономических ресурсов государства. Если экономические ресурсы, выраженные в жилье, переходят из рук в руки, тогда государство может в известных случаях изъять имущество, передать его на определенных началах в собственность, обложить налогом.

Основанием для введения в России квартирного налога послужила необходимость дифференциации жилых помещений, которыми, на тех

или иных условиях, пользовалось частное лицо один или с семьей в собственном доме, по найму или снимал служебное жилье. Стоимость жилого помещения являлась признаком, по которому можно было определить общую сумму получаемых человеком доходов. Таким образом, квартирный налог был признан своего рода суррогатом «общепоходного» налога, т.е. налога, объектом которого являлась совокупность доходов, получаемых отдельными гражданами. Внося в Государственный Совет проект закона о введении квартирного налога, Министерство финансов России в начале 20 века исходило из следующих соображений (цитируемое из истории Министерства Финансов, изданное к юбилею Министерства в 1902 г.): «Если введение общего походного налога сопряжено у нас с серьезными трудностями, то обложение общей совокупности доходов плательщиков может быть до некоторой степени достигнуто при условии, если найдется известный внешний признак, на основании которого можно было бы составить достаточно верное для податной цели представление о совокупности доходов каждого плательщика. В качестве такого признака можно принять наемную стоимость занимаемых плательщиком жилых помещений» [1]. Опыт свидетельствует, что расходы по содержанию квартиры более, чем какие-либо другие, зависят от общей совокупности средств, которыми располагает лицо. Исследования, произведенные в западноевропейских городах, свидетельствуют о том, что для лиц малосостоятельных квартирный расход составляет весьма значительную долю бюджета, по мере возрастания последнего, доля его, падающая на наем квартиры, постепенно уменьшается, но для каждой имущественной категории соотношение между общей совокупностью доходов и квартирным расходом отличается известным постоянством. При наличии такого соотношения, с целью соизмеримости податной тягости с общей совокупностью доходов плательщиков необходимо было установить квартирный налог; назначить его в процентах к плате за квартиру. Соответственно при изменении платы изменялся и процент обложения. Ожидалось, что будет достигнут результат того, что налог будет, во всех случаях находится приблизительно в одном и том же отношении к доходу облагаемого лица. Очевидно, что при таком способе обложения стоимость жилых помещений, являясь непосредственным объектом обложения, будет в то же время и показателем общей состоятельности лица, и что именно вероятный размер последней будет служить определяющим фактором при расчете размера налога. Следовательно, квартирный налог не будет налогом на потребление, а будет налогом походным, в основе которого положен лишь известный признак дохода.

Обложение налогом имущества, главным образом, заключалось в необходимости различия видов, комфортности недвижимости. Разная дифференциация имущества на отдельные ее виды требовала качественной дифференциации обложения. В интересах раздельного обложения отдельных объектов в России создается поземельное обложение со сложной системой кадастров, подомовое, промысловое и т.д. Таким образом, поимущественный налог в России превращается в систему так называемого реального обложения, а затем превращается в поземельный налог. Для определения налогооблагаемой базы доходы делились на: фундированные и нефундированные. Первые — это доходы от капитала, имущества, вторые — от труда и поэтому тесно связаны с личностью, трудоспособностью, здоровьем плательщика. Отсюда и различие в обложении доходов первой и второй категории: доходы второй категории подлежали в большей степени при обложении, чем доходы первой, так как последние, будучи связанными с капиталом, более устойчивы и постоянны. Кроме этого все налоги делились на: долевые и распределительные. Долевые налоги определялись по единицам и долям, а распределительные налоги определяли какую часть население должно оплатить, при этом объект определялся лишь в общих чертах, а население уже само определяло между собой необходимую сумму к обложению. Примером первого налога является квартирный налог, примером второго — поземельный, подушевой налог.

Обложение признавалось прогрессивным и пропорциональным в зависимости от того, как податная квота соизмерялась с податной единицей. Если с каждой податной единицей, сколько бы их ни было, взималась одна определенная налоговая квота, то такой налог назывался пропорциональным, а в том случае если с ростом количества податных единиц возрастал и размер налоговой квоты, то возникало прогрессивное обложение. Выбор прогрессивной или пропорциональной формы обложения влиял на определение платежных классов, формирование бюджета и развитие экономической самостоятельности народного хозяйства страны в целом. Научные теории обоснованности прогрессивного обложения строились на теории налоговоспособности и теории, обосновывающей прогрессивность обложения с социально-политической точки зрения. Первая теория основывалась на платежной способности граждан, а не на услуги, оказываемые государством. Предполагалось, что если налог будет определяться долгами или нравственной обязанностью, то распределение налогового бремени будет удовлетворять требованиям справедливости в том только

случае, если налог будет для всех налогоплательщиков одинаковым, а это неминуемо ведет к прогрессивному обложению.

В литературе вопрос о квартирном налоге вызывал много споров, причем названный налог имел немало, как сторонников, так и противников. Леруа-Болье говорил, что при трудности непосредственно обложения совокупности доходов плательщиков, лучшим способом установления налога на их помещения. Далее Леруа-Болье признает квартирный налог как один из лучших между существовавшими тогда налогами [2]. Но с таким мнением трудно согласиться. Квартира очень часто является весьма шатким признаком имущественной состоятельности, а, стало быть, и платежной способности ее хозяина. Величина и цена квартиры сплошь и рядом зависят не столько от состоятельности хозяина, сколько от числа членов его семьи или от характера его занятий. Особенно это справедливо относительно малых и средних квартир.

Квартирный налог, в качестве государственного, существует сейчас во Франции, Бельгии и Голландии, а с 1894 года он введен и в России. Целью введения квартирного налога являлось обложение доходов владельцев жилья на основе внешних признаков, таких как площадь квартиры, косвенно показывающая величину получаемого ее владельцем дохода. Квартирный налог взимался с лиц, занимающих помещения для жилья (квартиры) в городах и поселениях, поименованных в особом расписании. Занятие той или другой квартиры зависело не только от достатка, но и от семейного положения.

Для взимания государственного квартирного налога города и поселения в России были распределены на классы сообразно со степенью стоимости жилых помещений. В пределах каждого класса помещения распределялись на разряды по их наемной цене. Для каждого разряда помещений в каждом классе устанавливались особые оклады налога. Распределение городов и поселений по классам для взимания квартирного налога и ведомость окладов этого налога утверждалась законодательным порядком.

Города и поселения России, в которых взимался государственный квартирный налог, были распределены на 5 классов. В каждом классе квартиры ценою ниже определенной законом нормы освобождались от налога. В I класс были отнесены Петербург и Москва. В этом классе налог не распространялся на квартиры, стоящие менее 300 руб., с квартир стоимостью от 300—360 руб. он взимался в размере 5 руб.; далее оклады квартирного налога возрастали в прогрессивной града-

ции соответственно разрядам квартир, которых для первого класса было принято 35. В 34-й разряд I класса были отнесены квартиры стоимостью от 5800—6000 руб., и оклад налога для этих квартир составлял 560 руб. С более дорогих квартир налог взимался в размере 10% от их цены.

Во II класс были отнесены: Баку, Балахино-Сабунчинские, Романнинские и Забрятские нефтяные промыслы (Бакинской губернии), Батум, Варшава, Вильно, Иркутск, Киев, Кишинев, Кронштадт, Одесса, Ростов-на-Дону, Севастополь, Тифлис, Харьков, Царское Село, Ялта и Феодосия. В этом классе было определено 36 разрядов. Квартиры, стоящие менее 225 руб., были освобождены от налога, а с лиц, занимающих квартиры стоимостью от 225—270 руб., налог составлял 3 руб. 50 коп. В высший разряд этого класса отнесены квартиры ценою от 4300—4500 руб. с окладом налога в 403 руб. Далее налог составлял 10% с цены квартиры.

К III классу была причислена большая часть губернских городов и других городов, в которых квартирные цены были сравнительно не высоки. Здесь 27 разрядов. Свободные от налога квартиры были ценою ниже 150 руб., с квартир ценою от 150—180 руб. налог взимался в размере 2 руб. 50 коп.; с высшего разряда с квартирами ценою от 2800—3000 руб. — в размере 255 руб., а с более дорогих квартир в размере — 10% с цены.

В IV класс было отнесено большинство уездных городов, распределенных на 29 разрядов. Здесь от налога были освобождены квартиры ценою ниже 120 руб., с квартир ценою 120—144 руб. налог составлял 2 руб., с высшего разряда квартир ценою от 2300—2400 руб. — 221 руб., а с более дорогих квартир — 10% от цены.

В V классе городов и поселений, распределенных на 19 разрядов, свободой от налога пользовались лица, занимающие квартиры ценою ниже 60 руб., с квартир ценою от 60—72 руб. налог составлял 1 руб., с квартир ценою от 1100—1200 руб. — 101 руб., а с более дорогих квартир — 10% с цены [3].

Оклад налога определялся по наемной цене занятого помещения со всеми принадлежностями (сараями, конюшнями, складами и т.д.), не включая платы за мебель и отопление. Государственному квартирному налогу подлежали:

1) помещения, занятые правительственными, общественными и сословными учреждениями, учеными и учебными заведениями, больницами, лечебницами, торговыми и промышленными заведениями и другими помещениями не предназначенными собственно для жилья;



2) из жилых помещений: дворцы и иные здания, занимаемые членами Императорской семьи, архиерейские дома и монастыри, пансионы и общежитие воспитанников учебных заведений, приюты, богадельни и иные благотворительные заведения, казармы, за исключением расположенных в них офицерских квартир, жилища рабочих при фабриках, заводах и иных промышленных помещениях, за исключением управляющих подобными заведениями и старших служащих (приказчиков, мастеров и т.п.), постоянные дворы и ночлежные дома, а также все помещения, наемная плата которых ниже размера, установленного для взимания оклада налога первого разряда в данной местности [4].

Квартирному налогу подлежали русские, поданные и иностранцы, занимающие квартиры, как в собственных домах, так наемные или предоставленные им в бесплатное пользование. От государственного квартирного налога освобождались: духовенство христианских исповеданий, иностранные дипломатические представители, аккредитованные при Высочайшем Дворе и входящие в состав посольств и миссий лица, а также консулы и консульские агенты, состоящие подданством того государства, от которого они назначены, если с этим государством была заключена Россией консульская конвенция.

В основу обложения была положена действительная годовая наемная плата, но если в наемную плату входила и плата за отопление, то из наемной платы вычиталось 15%. Если помещение занимал сам владелец, то принималась во внимание наемная плата в том размере, если бы помещение сдавалось бы в наем. Если таким способом нельзя было определить наемную плату, тогда она определялась фиктивно, по расчету чистого дохода 4% с ценности строения. Податные инспекторы оценивали наемную плату за квартиры и в зависимости от ее размера на основе прогрессивной шкалы. Ставки шкалы квартирного налога были установлены прогрессивно твердыми, за исключением последней Шельды (разряда), которой соответствовала % налоговая ставка [5]. Оклад налога определялся в каждом году по цене квартиры, которую занимал плательщик 15 декабря предыдущего года. Если одно лицо занимало несколько помещений в одном и том же доме, то причитающийся с него оклад налога исчислялся по совокупной цене всех этих помещений.

Стоимость казенных квартир лиц, состоящих на государственной службе, признавалась равною присвоенному занимаемым ими должностям годовому окладу квартирных денег. Если оклад квартирных денег не был установлен, то цена помещения признавалась равною 1/5 получаемого должностным лицом по службе содержания.

Квартирный налог взимался только с занятых помещений, и плательщиками его являлись исключительно лица, занимающие квартиры. Домовладельцы не несли никакой ответственности за уплату налога их квартирантами. Домовладельцы обязаны были лишь доставлять в подлежащее квартирное присутствие сведения о находящихся в их домах квартирах. Ежегодно, не позднее 7 января каждый домовладелец обязан был сдать косвенную декларацию в городское присутствие. В декларации указывался список всех жилых квартир с обозначением наемной платы. Губернское присутствие имело право по ходатайству плательщика, обремененного большим семейством или находящимся в трудном положении, вследствие тяжелой болезни, потери имущества или заработка предоставить отсрочку уплаты налога на всякую сумму, но не свыше 50 руб. Контроль над этим налогом был возложен на Казенные Палаты и на вновь образованные губернские (или областные) и городские по квартирному налогу присутствия. Главная работа по распределению квартирного налога была возложена на податных инспекторов. По росписи 1894 г., в первый год действия квартирного налога, ожидалось к получению 1610 тыс. руб. В действительности поступлений квартирного налога оказалось выше этой суммы. В 1896 г. названный налог дал 2907 тыс. руб. С тех пор его доходность увеличилась. В 1901 г. он дал 4127 тыс. руб. [5]

После октябрьской революции одним из основных и важных мероприятий в области развития государственных финансов было введение прогрессивного подоходного и поимущественного налогов, впоследствии объединенных в один налог. В соответствии с постановлением Временного Правительства России от 12 июня 1917 года, в срочном порядке, изменены некоторые основания для взимания и повышены ставки подоходного налога, а также налога на прирост прибыли. В этот момент был введен новый «единовременный» налог. В связи с введением нового налога и повышением старых наивысшая ставка прямого обложения в совокупности была доведена до 90 процентов общего дохода плательщика. Подобное обложение стало как бы «национализацией» «доходов имущих классов и его следовало рассматривать лишь как временную меру, вызванную крайним истощением финансовых ресурсов государства. Следует отметить, что новые законы были приняты в развитие нормативно-правовых актов о государственном подоходном налоге от 6 апреля 1916 года и о временном налоге на прирост прибыли от 13 мая 1916 года. Постановлением Временного Правительства от 12 июня 1917 года «О повышении окладов государственного подоходного налога» было установлено, что доход,

не превышающий одной тысячи рублей, освобождается от обложения указанным налогом. Была разработана очень подробная ведомость доходов и окладов налога из 89 разрядов, включавшая в себя доходы от одной тысячи рублей до 400 тысяч рублей. Низшая ставка, зафиксированной в ведомости суммы налога, составляла 1 процент, высшая 33 процента. Доход, превышавший четыреста тысяч рублей, облагался в размере ста двадцати тысяч рублей с прибавлением к этой сумме по три тысячи пятьдесят рублей на каждые полные десять тысяч рублей сверх четырехсот тысяч рублей. В 1917 году плательщики обязаны были, не дожидаясь получения окладных листов, внести не позже 1-го августа в территориальные казначейства или специальные кассы половину суммы подоходного налога, причитавшегося с дохода, показанного в их заявлениях. По получении же окладного листа им предписывалось донести недоплаченную сумму налога не позже 2-го октября. Плательщики, не подавшие заявлений, должны были внести исчисленные с них суммы подоходного налога одновременно и полностью не позже 2-го октября. Принятием данного нормативного акта Временное Правительство пыталось адаптировать к финансовой конъюнктуре 1917 года закон о подоходном налоге, установленный еще царской администрацией в начале 1916 года и получивший одобрение, как в Государственной Думе, так и в Государственном Совете. Введением подоходного налога царское правительство признало то, что отрицало многократно: война не препятствует финансовым (как, впрочем, и другим) реформам. Наоборот, в периоды национального подъема преодолевается рутинная и ослабевает сопротивление консервативной части общества, препятствующей политическому прогрессу и оздоровлению страны. Подоходный налог призван был стать первым шагом и необходимым условием дальнейших податных реформ. Как царское, так и Временное Правительство понимали, что реформа реальных налогов, замена их неимущественными немыслима без введения подоходного налога. Первые поступления от подоходного налога планировалось получить в 1917 году. Однако если бы он был введен хотя бы в 1914 году, то власти в разгар военных действий имели бы точные данные о размерах всех доходов граждан Российской империи, и указанный налог «работал» бы с полной нагрузкой. Этого не произошло. Несмотря на нормотворческие усилия Временного Правительства, подоходный налог в 1917 году практически не принес в казну государства достаточных и необходимых поступлений. А произошедшие затем политические события и вовсе сломали действовавшую налоговую систему России. Тем не менее, принципы и мето-

ды, которыми руководствовалось Временное Правительство, внося коррективы в существовавшее до него налоговое законодательство, в чем-то сохраняют свою актуальность и сейчас. В этот же период продолжает действовать и квартирный налог.

27 августа 1916 года Временное Правительство утверждает Постановление «Об установлении предельных цен на квартиры и другие помещения, сдаваемые в наем». Под квартирным помещением понимается всякое помещение, сданное в аренду, но отнюдь не всякое пригодное для проживания. К квартирным помещениям были отнесены: комнаты, койки и углы, помещения, занятые правительственными и общественными местами, учебными, лечебными и благотворительными заведениями, а также помещения, занятые торговыми и промышленными предприятиями, если на этих предприятиях проживают хозяева и если эти помещения сдаются в наем. Сдача помещений в наем разрешалась только за цену, не превышающую нормальную и только по письменному договору.

При советской власти понятие «подоходного, поимущественного налога» впервые было установлено в продовольственных тезисах 1919 г. За непредставление государству (или кооперативам) на учет избытков хлеба и других продовольственных продуктов предусматривалась конфискация имущества. Если количество хлеба превышало вдвое и более собственного потребления, был установлен налог натурой хлебом. Такой налог был назван прогрессивно-подоходным и поимущественным [6]. В марте 1919 года размер налога устанавливается в зависимости от класса местности. Губернии и области РСФСР были распределены на 4 класса. К первому классу относились Москва, Петроград, городские поселения Новгородской, Архангельской губерний, Рязань, Орел и т.д., ко 2-й группе — городские поселения губерний — Владимирской, Ивановской, Калужской, Самара, Тамбов, Уфа, Курск и т.д., к 3-му классу — городские поселения губерний — Астраханской, Пермской, Самарской, Симбирской, Тамбовской и т.д. К 4-му классу относились все городские поселения губерний не вошедшие в первые три класса, а также сельские поселения (табл. 1).

В мае того же года Декретом СНК об изменении статей 45 и 46 «Положения о государственном подоходном налоге» были изменены предельные нормы льгот для учета членов семьи. Подоходным налогом облагались все доходы работающих лиц. Списки плательщиков подоходного налога выставлялись в помещениях канцелярий участковых присутствий, местных казначейств и Совдепов для обозрения в течение не менее 14 дней со времени рассылки окладных листов. В списках обозначались:

Таблица 1

**Обложение подоходным налогом по местностям [6]**

Классы местностей				Обложение в % к доходу	
1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	с начальной суммы разряда	с суммы дохода, превышающей начальную
Размер доходов (в тыс. руб.)					
до 6	до 5	до 4	до 3	Не облагаются	Не облагаются
свыше 6 до 12	свыше 5 до 10	свыше 4 до 8	свыше 3 до 6	1	3
свыше 12 до 48	свыше 10 до 40	свыше 8 до 32	свыше 6 до 24	2	6
свыше 48 до 96	свыше 40 до 80	свыше 32 до 64	свыше 24 до 48	5	45
свыше 96	свыше 80	свыше 64	свыше 48	25	100

- а) размеры доходов по отдельным источникам;
- б) общая сумма произведенных из общего итога доходов вычетов;
- в) сумма дохода, обложенного налогом;
- г) оклад налога.

Квартирный целевой налог длительное время являлся определенным источником дохода на содержание объектов городского коммунального хозяйства. Декретом СНК РСФСР от 25 мая 1920 г. «О мерах правильного распределения жилья среди трудящегося населения» впервые вводилось нормирование размера предоставляемых жилых помещений (соответствующие нормы должны были устанавливаться местными исполкомами). Сразу после революции предполагалось, что государство окажется в состоянии принять на себя в полном объеме содержание всей массы поступившего в его собственность жилья. Соответственно с 1 января 1921 г. вообще отменялась квартирная плата. Однако вскоре обнаружилось, что имевшие место расчеты были ошибочны. И тогда уже с 1 мая 1921 г. ввели квартирную плату за пользование жилыми помещениями. Ее величину поставили в зависимость от социального положения нанимателя и размера его доходов (заработной платы). Одновременно осуществлялись меры по возврату маломерных домов прежнему собственнику либо их передаче в собственность фактическим владельцам. То и другое получило название децентрализации.

Самоокупаемость жилья была возведена в принцип жилищной политики, когда ставки квартирной платы и соответственно налога

устанавливались на уровне необходимых затрат в жилищном и коммунальном хозяйстве. В 1923 году в результате преобразований налоговой системы страны, направленных на снижение общего числа налогов, квартирный налог включается в состав подоходно-поимущественного. Возникновение системы коммунальных банков потребовало создания специальных государственных фондов для финансирования строительства. ЦИК и СНК 16 мая 1924 г. в целях формирования государственных фондов долгосрочных ссуд рабочим строительным кооперативам приняли решение установить целевой квартирный налог с прогрессивной шкалой (от 20 коп. до 10 руб. с квадратной сажени жилой площади), который вводился местным советом, а также надбавку к подоходной части подоходно-поимущественного налога. В 1930 году целевой квартирный налог как самостоятельный был упразднен путем включения его в состав подоходного налога существующего и по сей день. Постоянные изменения в области государственного устройства, направлений экономической и социальной политики приводили к совершенствованию налоговой базы, изменению условий ставок обложения физических лиц. Сегодня в соответствии с действующим налоговым законодательством налог на имущество физических лиц в основном складывается из подоходного налога (налога на доходы физических лиц) и налога на владение жилыми помещениями. Налоговое законодательство постоянно совершенствуется с учетом цели государственной политики в области социального развития, платежеспособности населения, приоритетов общественного устройства. Однако, не смотря на циклические изменения состояния экономических ресурсов России, налог остается наиболее действенным инструментом контроля государства в потреблении и распределении ресурсов страны в соответствии с постоянно меняющимися условиями и факторами развития.

**Литература**

1. Берендтс Э.И. Русское финансовое право (лекции, читанные в Императорском училище правоведения). СПб.: Типолитография с Петербургской Одиной тюрьмы, 1914.
2. Озеров И.Х. Основы финансов. Выпуск 1 (издание 4). М.: Типография товарища И.Д. Сытина, 1911.
3. Учебник финансового права. Иловайский С.И. Одесса, 1904 // АНрғау.Ки, 2005. Глава 31. Квартирный налог. Русский квартирный налог: учебник финансового права. Иловайский С.И. Одесса, 1904. // АНрғау.Ки, 2005.

4. Институт марксизма-ленинизма при ЦК КПСС, институт истории Академии наук СССР. Декреты советской власти. Том 3. 11 июля — 9 ноября 1918 г. 2 августа 1918 г. Тезисы Председателя СНК В.И. Ленина по продовольственному вопросу. М., 1964. 663 с.
5. Инструкция № 171 / НКВД // Жилищное законодательство / Под ред. М. Брагинского и А. Иодковского. М.: Юрид. изд-во НКЮ РСФСР, 1927. Вып. 2. С. 128.
6. Хронологическое собрание законов, указов Президиума Верховного совета и постановлений Правительства РСФСР. Алфавитно-предметный и хронологический указатели. Государственное издательство юридической литературы. М., 1959. 249 с.
7. Обертрейс Ю. «Бывшее» и «излишнее»: изменение социальных норм в жилищной сфере в 1920–30-е гг. На материалах Ленинграда // Нормы и ценности повседневной жизни. Становление социалистического образа жизни в России, 1920–30-е годы / Под ред. Т. Вихавайнена. СПб.: Журнал «Нева», 2000. С. 75–98.

Т. В. Лепинских,  
зам. главного врача по экономике Сургутского клинического  
перинатального центра

### **Организация и методика управленческого учета в учреждениях здравоохранения**

Уровень и качество медицинского обслуживания населения России является приоритетным направлением государственной политики, важнейшей составляющей социально-экономического развития страны в текущем и перспективном планировании. Обеспечение приоритетного развития учреждений здравоохранения предполагает решение комплекса проблем, среди которых большое значение придается совершенствованию механизмов финансового планирования, с целью повышения эффективности (результативность) работы учреждений, их инвестиционной привлекательности и ответственности за конечные результаты деятельности. Несмотря на позитивные сдвиги в области развития финансов здравоохранения, остаются проблемы, которые пока еще не позволяют говорить о том, что процесс развития удовлетворяет потребности учетно-финансовой системы здравоохранения. К таким проблемам относятся:

1. Наличие достаточно «сильной» регламентации финансово-хозяйственной деятельности учреждения здравоохранения со стороны государственных органов власти, что ослабляет действие принципов свободы и ответственности за расходование средств; выполнение бюджетных заданий и использование бюджетных средств.

2. Недостаточность интеграции направлений бюджетных реформ и совершенствования учета в бюджетных учреждениях.

3. Отсутствие механизмов, направленных на повышение заинтересованности руководителей учреждений в повышении результатив-

ности финансово-хозяйственной деятельности и расширения сферы предпринимательской деятельности в учреждениях здравоохранения.

4. Недостаточное развитие методики управленческого учета, анализа, финансового планирования в учреждениях бюджетной сферы.

Решение обозначенных выше проблем зависит, как от эффективности государственного регулирования деятельности учреждений здравоохранения, так и повышения внутренней мотивации системы управления к совершенствованию механизмов финансового планирования. Последнее включает приближение бюджетной классификации и бюджетного учета к требованиям международных стандартов бухгалтерского учета, перевода учреждений на среднесрочное и долгосрочное планирование, создание системы бюджетирования, введение в систему управления процедуры оценки результативности бюджетных расходов, основанной на методике управленческого учета и анализа. В то же время современное развитие учреждений здравоохранения предполагает и повышение конкурентоспособности, направленной на изменение качества и перечня предлагаемых услуг при устойчивом финансовом положении и меньшей зависимости от бюджетных ресурсов. Масштабные изменения в финансах учреждений здравоохранения требуют трансформации действующей системы управления, изменения их организационной структуры с ориентацией на внедрение нового экономического инструментария, что влечет за собой обновление методов управленческого учета, анализа, финансового планирования и бюджетирования. Кроме того бюджетные реформы, направленные на прозрачность и оценку результатов деятельности бюджетных учреждений, требуют создания системы управленческого учета и применения системы сбалансированных показателей. При этом сбор первичных данных и методика расчета показателей результативности должны обеспечивать высокую надежность фактических показателей, гарантируя всем участникам процесса управления достоверную оценку результативности всех хозяйственных операций.

В «Концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в РФ в 2006–2008 гг.» указано, что в общественном секторе реформирование общественных финансов должно осуществляться параллельно с введением управленческого учета и его инструмента — системы сбалансированных показателей (ССП).

В условиях функционирования как автономных, так и бюджетных некоммерческих учреждений система управления предполагает изменение организационной структуры с элементами проектного управле-

ния и центрами финансовой ответственности; бюджетирование; изменение учетной системы, предполагающее максимальную адаптацию к системе учета коммерческих организаций (организация финансового, управленческого, налогового учета). Последнее, по нашему мнению, является наиболее сложной задачей, так как это наиболее трудоемкий процесс, требующий не только изменения механизма формирования информации, но и определенной квалификации работников бухгалтерской службы, не имеющих «навыков» управленческого учета.

Основные направления по совершенствованию управленческого учета расходов и доходов в учреждениях здравоохранения в современных условиях их функционирования определены нами следующим образом:

1. Построение системы входной и выходной информации управленческого учета расходов и доходов и формирование на этой основе рабочего плана счетов в детализации и классификации, необходимой для целей управления.

2. Уточнение мест возникновения расходов и доходов и формирование внутренней управленческой отчетности для уточнения экономически обоснованных расходов, полученных доходов и результативности предоставляемых услуг.

3. Проведение управленческого анализа наиболее существенных расходов и доходов и факторов, повлиявших на их формирование, а также отклонений от нормативных (плановых) величин утверждаемых соответствующими органами управления.

4. Обоснование методики финансового планирования нормативных (плановых) значений расходов и доходов в соответствии с местами возникновения, статьями, элементами расходов, а также источниками доходов через систему бюджетов. В данном случае система информационных потоков управленческого учета и анализа — это формализованное представление сценария системы учета бюджетных учреждений в новом информационном пространстве:

а) по центру затрат: сопоставление полученной информации о фактических затратах и нормативной (плановой) себестоимости услуг. Результатом данного сопоставления является расчет отклонений. Данный расчет направляется в центр прибыли. Таким образом, информация центра затрат является, с одной стороны, внутренней для исчисления уровня прибыли (рентабельности) и прогнозной плановой себестоимости в тарифах на услуги, с другой стороны — выходной для принятия управленческих решений органом, осуществляющим финансирование и контроль за расходованием бюджетных средств.

б) по центру выручки. Данная информация формируется аналогично формированию по центру затрат. То есть, в данном случае формируется информация об объеме продаж каждым производителем услуг. Информация направляется в центр прибыли, а также в центр дебиторской и кредиторской задолженности для анализа уровня задолженности как населения, так и юридических лиц, с которыми заключены договоры на оказание услуг.

в) по центру прибыли. Центр является связующим, в него «стекается» вся информация из центров затрат, выручки.

Информационные потоки из центров затрат и выручки дают основания рассчитать тариф для оплаты населением в целом по комплексу услуг, оказываемых учреждением здравоохранения. Кроме этого, здесь формируется информация об уровне прибыли, полученной от услуг, оказанных населению, по договору с юридическими лицами. Формирование потоков внутренней информации по данным центрам позволит рассчитать рентабельность услуг, оказываемых учреждениям здравоохранения, как по отдельным сегментам услуг, так и в целом по учреждениям (рис. 1).

На рис. 1 стрелками указаны информационные потоки по расходам, которые в конечном итоге образуют входную информацию для центра финансовой ответственности по расходам, сформированным в соответствии с местами возникновения (основные услуги – z1; вспомогательные или обслуживающие службы – z2; управленческие служ-



Рис. 1. Формирование совокупных расходов по местам их возникновения

бы – z3). Такой же принцип формирования расходов по элементам и статьям расходов.

Предлагаемая система предполагает формирование информации как по совокупным расходам разных мест возникновения (центров ответственности), так и в совокупности по элементам. Например, если необходима информация по совокупным расходам по элементу «Материальные расходы» в разрезе центров ответственности, то она может быть сгруппирована следующим образом:

$$z_1^1 (\text{мат. затраты}) = z_{1.1.1} + z_{1.2.1} + z_{1.3.1} + z_{1.4.1};$$

$$z_1^2 (\text{оплата труда}) = z_{1.1.2} + z_{1.2.2} + z_{1.3.2} + z_{1.4.2};$$

$$z_1^3 (\text{отчисления на соц. нужды}) = z_{1.1.3} + z_{1.2.3} + z_{1.3.3} + z_{1.4.3};$$

...

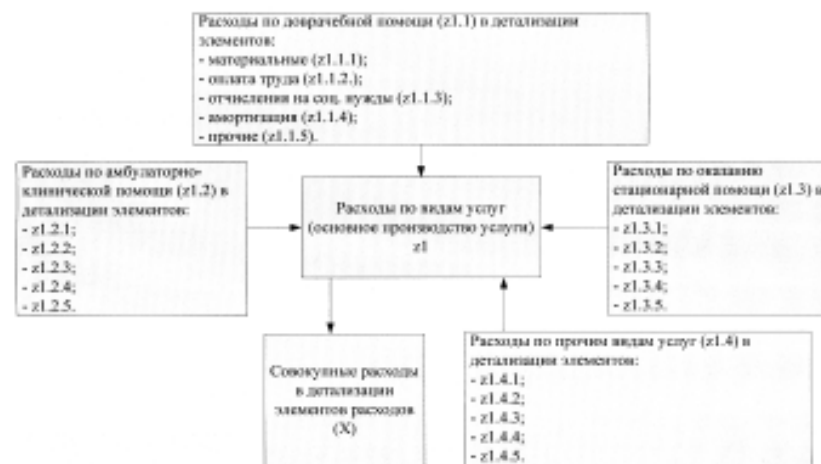


Рис. 2. Схема информационных потоков по расходам в разрезе элементов

Аналогично система строится и по другим элементам. Таким образом, совокупные расходы по местам возникновения состоят из:

$X = z_1^1 + z_1^2 + z_1^3 + z_1^4 + z_1^5$ . Формирование информации по статьям расходов на примере элемента «Материальные расходы» представлено на рис. 3.

Предлагаемая нами система управленческого учета строится на основе данных синтетического бухгалтерского учета в соответствии с планом счетов для бюджетных учреждений, позволяет анализировать сложившиеся расходы на производство услуг по следующим аналити-

ческим разрезам: видам деятельности, местам возникновения, элементам и статьям расходов в виде аналитических таблиц.



**Рис. 3. Схема формирования информации в разрезе статей по элементу с учетом места возникновения**

Система управленческого учета расходов в учреждении здравоохранения должна строиться исходя из основных принципов, действующих на коммерческих предприятиях и в частности предполагать:

- полное отражение прямых и косвенных расходов на осуществление основных и прочих функций учреждения;
- своевременную и полную регистрацию фактических расходов на счетах синтетического и аналитического учета в момент их возникновения;
- детализацию расходов по элементам, местам возникновения, статьям;
- прямое отнесение расходов на объекты их учета;
- обеспечение сопоставимости показателей учета фактических и плановых (нормативных) расходов.
- регистрацию фактических расходов основных, вспомогательных и управленческих служб по подразделениям (местам возникновения), по элементам и статьям расходов. При необходимости перечень статей расходов может детализироваться и конкретизироваться в части выполнения прочих (отличных от основных видов) услуг.

Группировка расходов по элементам, статьям, местам возникновения выполняется в управленческом учете учреждения:

- для расчета себестоимости оказанных услуг по видам;
- для формирования управленческой отчетности по исполнению бюджетных заданий и степени результативности бюджетных средств;
- в целях расчета и «защиты» цены на услугу.

Для расчета фактической и плановой себестоимости услуг, оказываемых учреждением здравоохранения, мы предлагаем расходы группировать по иерархической структуре статей.

Учитывая необходимость учета результатов деятельности бюджетного учреждения, в условиях осуществления бюджетных реформ, важным моментом в организации управленческого учета является и совершенствование методики учета доходов. Предполагается, что доходы бюджетного учреждения разделяются на составляющие:

- средства бюджетов различного уровня: федерального (муниципального) бюджета (А);
- средства, поступающие от страховых компаний, организаций (Б);
- средства, поступающие от физических лиц по оказанию платных услуг (В).

В зависимости от видов поступлений (источников финансирования) данные виды доходов могут быть детализированы:

$$A = A_1 + A_2 + A_3 + \dots, \quad (2)$$

где  $A_1$  – средства федерального бюджета;

$A_2$  – средства муниципального бюджета;

$A_3$  – средства местного бюджета и т.д.

$$B = B_1 + B_2 + B_3 + \dots, \quad (3)$$

где  $B_1$  – средства, поступающие от ОФОМС;

$B_2$  – средства, поступающие от страховых компаний;

$B_3$  – средства, поступающие от специализированных организаций, находящихся в составе крупных организаций на территории расположения учреждений и т.д.

$$B = B_1 + B_2 + B_3 + \dots, \quad (4)$$

где  $B_1$  – средства, поступающие от физических лиц за предоставление коммерческих койко-мест;

$B_2$  – средства, поступающие от физических лиц за консультационно-диагностические услуги;

$B_3$  – средства, поступающие от физических лиц за клинические анализы и т.д.

Таким образом, проводится детализация доходов по видам поступлений, затем по местам их возникновения.

Информационные потоки могут быть детализированы как по местам их возникновения, так и по видам поступлений (рис. 5).

Для проведения анализа результативности поступающих денежных средств важно сгруппировать информацию и по видам поступлений в разрезе мест их возникновения (рис. 6).



Рис. 4. Формирование совокупных доходов учреждения



Рис. 5. Формирование доходов от оказания доврачебной помощи в разрезе источников финансирования



Рис. 6. Формирование доходов видам финансирования

Таким образом, группировка информации, исходя из целей системы управления, позволит определить степень эффективности понесенных расходов, а также использованных бюджетных средств. Приведенная выше методика формирования информации необходима для проведения управленческого анализа и планирования, бюджетирования деятельности учреждения.

**Литература**

1. Акчурина Е.В., Солодко Л.П., Казин А.В. Управленческий учет. М.: ТК ВЕЛБИ; Изд-во «Перспектив», 2004. 480 с.
2. Алан Коуд. Введение в корпоративную стратегию. Университет Шеффилд Халлам, 27 ноября 1993 г. М.: Изд-во О. Аскери, 1993. 52 с.
3. Анфилатов В.С., Емельянов А.А., Кукушкин А.А. Системный анализ в управлении / Под ред. Емельянова А.А. М.: Финансы и статистика, 2002. 368 с.



Е. Н. Шанцева,  
аспирант БГТУ

В. В. Дзюбан,  
доцент Брянского ГТУ, кандидат педагогических наук

### **Социально-политические формирования на оккупированных территориях (на примере «Локотской республики»): социально- исторический аспект**

Одной из наиболее спорных проблем является проблема коллаборационизма в годы Великой Отечественной войны, особенно его социально-политическая сторона.

Причинами широкого распространения сотрудничества с врагом явились не только стремление устроить свою жизнь при «новом порядке» или рассчитаться с советской властью за эмиграцию, репрессии, раскулачивание, коллективизацию, но и желание выжить в жестких условиях нацистской оккупации или плена, опасение репрессий за нахождение в плену, обман, принуждение и насильственные мобилизации со стороны оккупантов.

Если в начале Великой Отечественной войны использование представителей народов СССР и эмигрантов предполагалось в интересах спецслужб, то с провалом плана блицкрига, ростом потерь, началом затяжной партизанской войны на оккупированных территориях военно-политическое руководство Третьего рейха вынуждено было перейти сначала к включению в немецкие части «добровольцев», а затем — и к формированию национальных воинских частей из «восточных батальонов».

Интерес вызывает деятельность органов «местного самоуправления» на оккупированных территориях — вопрос, недостаточно разработанный отечественной наукой. Но факт остается фактом, структуры местного самоуправления играли значительную роль в годы войны.

Рассмотрим возникновение, деятельность и гибель различных структур Локотского Окружного Самоуправления.

Деятельность «Локотской республики» или Локотского Окружного Самоуправления — это одно из явлений в истории не только «русского коллаборационизма», но и всей Великой Отечественной войны.

К «Локотской республике» вполне подходит определение И.Г. Ермолова как «самостоятельного русского государства... с русским правительством, с русской армией, собственной судебной системой, сетью промышленных предприятий, учебных заведений, учреждений культуры, здравоохранения» [1, с. 26—35].

В октябре 1941 г. германская 2-я танковая армия генерал-полковника Рудольфа Шмидта заняла территорию Орловской и Брянской областей. Почти сразу, уже 4 октября, в поселке Локоть Брасовского района Орловской области был сформирован отряд местной милиции (18 человек) под руководством назначенного старостой К.П. Воскобойника, которого 17 октября назначили бургомистром, его помощником и заместителем стал Б.В. Каминский. 16 ноября командование 2-й танковой армией официально утвердило управу Локотской волости, наделенную некоторыми правами местной автономии.

О руководителях Локотского окружного самоуправления необходимо сказать особо. Воскобойник Константин Павлович родился в 1885 г. в местечке Смела Черкасского уезда Киевской губернии. В 1915—1916 гг. учился на юридическом факультете Московского университета, ушел добровольцем на фронт. В 1919—1920 гг. служил в Красной Армии. Активно участвовал в Тамбовском восстании крестьян, после разгрома которого вынужден был бежать в Астрахань, где жил с женой под именем И.Я. Лошаков. В 1924 г. поступил на электромеханический факультет Института народного хозяйства им. Плеханова, после окончания которого работал начальником электромеханических мастерских при палате мер и весов. В 1931 г. добровольно явился в ОГПУ и получил минимальный срок — 3 года, после отбытия которого с 1938 г. поселился в Локте, работая преподавателем физики в гидромелиоративном техникуме.

Каминский Бронислав Владимирович родился 16.06.1899 г. в Витебской губернии. В 1917—1918 гг. учился в Петроградском химико-технологическом институте, вступил добровольцем в Красную Армию.

Состоял в ВКП(б), из которой был исключен в 1935 г. за критику коллективизации. В 1937 г. арестован по делу принадлежности к «чаяновской контрреволюционной группе». После освобождения в 1941 г. направлен на поселение в г. Локоть, где работал инженером местного спиртозавода. Был женат и имел четверых детей.

О первых днях Локотьского окружного самоуправления, куда вошло несколько районов Орловской и Курской областей, рассказывалось в номере местной газеты «Голос народа» от 15 ноября 1942 года в панегирической по отношению к Каминскому статье под названием «Комбриг-Обер-Бургомистр»: «Это было почти год назад... В организации нового дела Воскобойник придавал огромное значение быстрой связи с германским командованием. Он хотел, чтобы там знали, что в России есть люди, которые хотят и могут сами с оружием в руках бороться против коммунизма, за свою Родину, за свое освобождение. Он хотел, чтобы там знали, что русский народ, перенесший на своих плечах весь кошмар двадцатичетырехлетнего ига, сам подымится на защиту своих прав и уничтожит ненавистную ему власть, что честные русские люди будут не пассивными зрителями, а активными борцами за счастье своей Родины».

Официальной идеологией Локотьской республики стал национализм, правящей партией — Русская национал-социалистическая партия, а важным пунктом ее программы — антисемитизм. Один из пунктов этой программы, популярно изложенной в газете «Голос народа» в октябре—ноябре 1942 года, так и назывался «Евреи — враги народа».

26 октября 1942 года «Голос народа» утверждал: «Человек и труд — главное. Всякий организм может процветать лишь тогда, когда отдельные части его здоровы, всякая нация может быть сильной, процветать, когда живет хорошо всем ее представителям. Поэтому любой национализм будет бескровной химерой, пока он не увидит главную свою задачу в заботе о нравственном, духовном и материальном благе всех соотечественников... Национализм есть социализм, а социализм есть национализм. Это лишь два обозначения одного и того же понятия: руководство естественной творческой человеческой общностью, в центре которой действительно стоит живой человек, а не какая-нибудь абстрактная идея, мертвая машина или какое-нибудь искусственное построение. Эта общность есть народ, который, подобно семье, может, естественно, состоять лишь из людей одинаковой крови... Только в здоровом теле может находиться здоровый дух. Для практического осуществления этого положения национал-социализм делает все, что только мыслимо для здоровья народа и также для сохранения здорового духа».

ного и нравственного состояния. Ибо он знает, с другой стороны, что человек не может развиваться без отдыха и радости. Врачебное дело под руководством имперского медицинского руководителя стоит на исключительной высоте. Все трудящиеся и их семьи обслуживаются больничными кассами (речь идет о Германии). Особое внимание уделяется своевременному и вследствие этого в большинстве случаев успешному лечению туберкулеза, рака и других тяжелых болезней. При помощи строжайшего контроля за соблюдением мер технической безопасности, производственной гигиены и современнейших защитных средств в промышленности ведется борьба с несчастными случаями и профессиональными болезнями. Народный спорт высоко развит, каждое село, например, имеет свою футбольную команду, бесчисленные, даже самые мелкие местечки имеют бассейны для плавания. Известны блестящие результаты, достигнутые Германией на последней Всемирной олимпиаде 1936 года, в которой принимали участие все государства земного шара (кроме СССР); она вышла победительницей, намного опередив все остальные нации, хотя немецкий народ имел лишь в течение каких-нибудь 3,5 года после окончания годов лишений возможность собраться с силами и тренироваться. Таких примитивных, тесных и нездоровых жилищ, в каких живет большая часть населения Советской России, в Германии вообще не существует. И все же там велось в огромнейшем, сейчас из-за войны ограниченном масштабе строительство новых, еще лучших домов, и теперь уже за период послевоенного строительства готовы еще более грандиозные строительные проекты. Разветвленная до последней деревни организация «Сила через радость» устраивает — и именно во время войны — праздники, концерты, туристические путешествия по Германии и за границу, театральные постановки и киносеансы. При этом, разумеется, во всех больших и малых городах существуют государственные, городские и частные театры и кинотеатры. В одном Берлине существуют, например, свыше 1500 кинотеатров».

«Местное самоуправление» сразу же перешло к восстановлению экономической и социальной инфраструктуры. Воскобойник издал 25 ноября 1941 г. воззвание, в котором партизанам и красноармейцам предлагалось сдать до 1 января 1942 г. под угрозой полного уничтожения. Добровольно сдавшимся при отсутствии «преступлений» перед народом» обещалось полное прощение. Тогда же был опубликован Манифест Народной социалистической партии России — «Викинг», который стал официальной программой действий Локотьского окружного самоуправления [2, с. 4].

Манифест провозглашал безвозмездную передачу крестьянам в вечное наследственное владение всей пахотной земли, свободное разрывание частной инициативы, свободу ремёсел, промыслов и торговли, государственную собственность на природные ресурсы и амнистию всем комсомольцам и рядовым членам ВКП(б), «не запятнавшим себя издевательством над народом». Манифест отвечал чаяниям большинства местного населения и стал основой широкой поддержки мероприятий Самоуправления.

В районе были ликвидированы колхозы, имущество которых было роздано крестьянам. При этом каждая семья получала земельный надел. Крестьяне были обложены налогами, значительно меньшими, чем советские, от которых освобождались инвалиды, престарелые, не имевшие скота или огорода, получающие зарплату менее 250 руб.

Репрессированным всех категорий (согласно приказу № 185 от 23 июня 1942 г. «О восстановлении справедливости в отношении раскулаченных»), приказ появился значительно позже реального начала возврата) безвозмездно возвращались принадлежавшие им и отобранные советской властью постройки всех видов, инвентарь, усадебные участки. Если имущество было уничтожено или же на его месте находились общественные здания, многоквартирные дома или военные объекты, то бывшим владельцам предоставлялось взамен равноценное из бывшего колхозного имущества в целом виде или частично или бесплатно отпускаясь лесоматериал с вырубкой и вывозом за общественный счет.

8 января 1942 года Воскобойник был убит советскими партизанами, его место занял Каминский, который реорганизовал район в уезд, а затем в округ (июль 1942), включавший 8 районов (6 районов Орловской области — Брасовский, Севский, Навлинский, Суземский, Михайловский; 2 района Курской области — Дмитровск-Орловский и Дмитриев-Льговский) с общим населением 581 тыс. человек.

19 июля 1942 г. командующий 2-й танковой армией генерал-полковник Шмидт издал приказ, закрепляющий суверенные права Локотского самоуправления. Этот приказ был с ликованием воспринят в округе: «... исторический приказ... № 1023-42г. от 19 июля 1942 года... Локотский округ является пока единственным округом, где все управление находится в руках русских. Германские учреждения... ограничивают свою деятельность лишь помощью и советами...» [3, с. 2]. Сторонниками и покровителями этого эксперимента был лично Министр по делам восточных оккупированных территорий А. Розенберг, министры Тодт и Шпеер. Большой интерес к нему проявляли Геббельс и Гиммлер.

Округ делился на 8 районов, каждый из которых возглавлялся управой во главе с бургомистром. Район делился на 5–6 волостей, каждая из которых имела волостное управление во главе с волостным старшиной. Низшим звеном административной системы являлась сельская община во главе с выборным сельским старостой и управлением (заместитель, писарь и несколько полицейских).

Высшая власть в Локотском округе принадлежала самому Каминскому и возглавляемому им Округному Самоуправлению, которое состояло из 19 отделов: промышленности, земельного, финансового, заготовительного, торговли, коммунального хозяйства, дорожно-транспортного, труда, военного, административного, агитации и пропаганды, просвещения, здравоохранения, социального обеспечения, планового, связи, центрального учёта, юридического и государственного контроля. Власть этих отделов осуществлялась посредством соответствующих инспекторов на местах [4, с. 3]. Управление осуществлялось посредством приказов по Локотскому Округному Самоуправлению.

Финансовую политику осуществлял Локотский Государственный Банк, в задачи которого входило кредитование городских предприятий и сельского хозяйства, осуществление вытекавших из этого расчётов и контроль за расходованием денежных средств. Средством обращения в округе был советский рубль с переменным курсом.

Судебная система Локотского округа была многоступенчатой. Низшей ступенью являлись мировые судьи при волостных управах, которые разбирали мелкие тяжбы, дела о хулиганстве и самогоноварении. Аналогичным было ведение районных (уездных) судов. Наказания обычно предусматривали лишение свободы с исправительными работами сроком до 6 месяцев и штрафы до 1000 рублей. Суды заседали открыто. Нормативной базой служили указы Каминского и инструкции Округного юридического отдела (Тиминский).

Политические дела разбирались военной коллегией (Военно-следственным отделом) Локотского окружного суда (Г.С. Працюк). Применялись следующие меры наказания: партизаны — повешение или расстрел, сообщники партизан — 3–10 лет, дезертиры — 3 года с конфискацией имущества или без неё. Наказание все заключённые отбывали в Локотской окружной тюрьме.

В Локте находились представители тыла 2-й танковой армии (майор фон Вельтгейм), абвера (майор Грюнбаум), СД и СС (оберштурмфюрер СС Г. Леляйт), ГФП (капитан Йохум) и «Зондерштаб-Р» (д-р Шульц). Показательно, что в Локотском округе отсутствовал пред-

ставитель Имперского уполномоченного по 4-летнему плану. Единичные проявления враждебности проявлялись только на низовом уровне в виде взаимных стычек и арестов. В целом бойцы РОНА воспринимались как союзники.

Характерным случаем признания автономных прав Самоуправления явилась казнь двух немцев — зондерфюрера и унтер-офицера — ограбивших мельницу и убивших хозяина. Локотский суд приговорил обоих к повешению. На просьбу немцев о том, чтобы официальный приговор вынес немецкий военно-полевой суд, Каминский ответил отказом. Отказано было и в отсрочке казни на день для прибытия представителей Вермахта. Приговор был приведён в исполнение на площади Локтя на глазах многочисленной толпы. Неоднократно имели место случаи ареста бойцами РОНА немцев и венгров с последующей передачей их полевой жандармерии и ГФП.

Локотское Окружное Самоуправление рассматривало свою деятельность не как временное явление, а как начало строительства Нового Русского Государства на «освобожденной» территории. Кроме того, сам Каминский имел претензии на всероссийский масштаб своей деятельности, что всегда подчёркивал, проводя какое-либо преобразование. Поэтому все мероприятия Локотского окружного самоуправления рассматривались его членами как начало государственного социально-культурного строительства Новой России.

Самоуправление на протяжении всего периода своей деятельности предпринимало все меры для налаживания нормальной работы системы народного образования. Учителя провозглашались свободными в выборе идеологии, им лишь рекомендовалось руководствоваться христианской моралью и духовным наследием русских писателей и поэтов (Л.Н. Толстого, А.С. Пушкина, А.В. Кольцова). Инспектора оценивали работу учителей исключительно по уровню подготовки и качеству знаний учеников. При многих школах организовывались кружки, функционировали курсы для подготовки агрономов и педагогическое училище в Севске.

Приказом № 45 от 11 сентября 1942 г. вводилось обязательное начальное обучение (4 класса), а приказом № 102 от 28 октября 1942 г. «Об обязательном обучении детей» — всеобщее среднее обязательное образование (7 классов). Приказом № 45 предусматривался крупный штраф в 500 руб. за удержание родителями детей дома без уважительной причины. Старостам предписывалось организовывать подвоз детей в школы и обеспечить посещаемость.

Каминский постоянно лично следил за соблюдением этих приказов. Уже 3 декабря 1942 г. был издан приказ № 155, предусматривавший

уголовную ответственность для тех, «которые после уплаты денежного штрафа будут злостно удерживать детей от школы». Он лично назначал и инструктировал инспекторов государственного контроля по вопросам народного образования. Чиновники всех уровней за несоблюдение приказов нещадно предавались суду. Всего в начале 1943 г. в округе функционировало 345 школ (из них 10 средних) с 43 422 учащимися и 1338 преподавателями.

В округе имелось 9 больниц и 37 медпунктов амбулаторного типа с 51 врачом и 179 медсестрами. В январе 1943 г. было утверждено Положение о врачебно-трудовых экспертных комиссиях, созданных для установления инвалидности и определения нетрудоспособности, дававших право на получение пенсии [5, с. 2].

С мая 1942 г. выходила газета «Голос народа». Издавались и другие газеты — «Севский листок» (Севск) и «Дмитровская газета» (Дмитровск-Орловский), широко распространялась орловская газета «Речь». С 1943 г. 2 раза в месяц выходил «Бюллетень Локотского окружного самоуправления», который печатал приказы, положения и инструкции местной власти. «Голос народа» был весьма разносторонней газетой: наряду с информацией о положении в округе регулярными были рубрики «Из иностранных газет», «Записки из Германии», «По Советскому Союзу», «В освобожденных местностях». А «Севский листок» отличался своей культурной направленностью: статьи «Алексей Вас. Кольцов», «Л.Н. Толстой», «Рациональная мораль», рубрика «К свету христианства».

15 ноября 1942 г. открылся Городской театр имени Воскобойника (директор — Г.А. Капуста, режиссёр — Д.А. Нетесин).

Приказ № 71 от 28 сентября 1942 г. провозглашал свободу вероисповедания; на территории округа наряду с православными христианами действовали баптисты и евангельские христиане. Декларировалось, что теперь «каждый верующий человек может удовлетворять свои религиозные чувства свободно, без всякого притеснения» [6].

Сразу после занятия немцами Локтя Воскобойником был организован отряд Народной Милиции численностью в 18 человек, но вскоре в январе 1942 г. достиг 200, в феврале — 1200 (3 батальона), а в марте 1942 г. насчитывал 1642 человека (4 батальона). Поскольку отряды Народной Милиции не могли самостоятельно контролировать значительную территорию округа, то осенью 1942 г. была объявлена принудительная мобилизация мужчин 1922–1925 годов рождения. Рассматривая свою деятельность в масштабах всей России, Каминский назвал свое соединение Русская Освободительная Народная Ар-

мия. Концу 1942 г. в ее составе имелось 14 стрелковых батальонов, бронедивизион, зенитная батарея, истребительная рота и комендантский взвод общей численностью до 10 тыс. человек [7, с. 5].

С конца 1942 г. и по март 1943 г. бригада активно применялась при различных охранных и карательных операциях, осуществляла сопровождение немецких конвоев и поездов, прикрытие заброса в советский тыл разведчиков и т.п. мероприятия. Что касается борьбы с партизанами, то она не прекращалась ни днём, ни ночью, и при этом бригада несла ощутимые потери.

В августе 1943 г., из-за угрозы со стороны приближающихся советских войск, части РОНА были эвакуированы в Белоруссию, где они продолжали бороться с партизанами. К этому времени в бригаде, как и в других восточных частях, резко усилился процесс разложения личного состава. В результате численность РОНА (до этого превышавшая 12 тыс. человек) резко сократилась.

Весной теперь уже «штурмовая бригада РОНА», пополненная белорусскими полицейскими, участвовала в двух крупных антипартизанских операциях — «Регенсшауэр» и «Фрюлингсфест», где заслужила благодарность эсэсовцев и по распоряжению Гимmlера была включена в состав СС с дальнейшим развертыванием в 29-ю пехотную дивизию СС. Каминский получил чин генерал-майора и бригаденфюрера СС.

В августе бригаду направили в восставшую Варшаву. В непривычных уличных боях она несла тяжелые потери, и это оборачивалось падением дисциплины и разложением личного состава. Вину за это возложили на Каминского, который 19 августа 1944 г. был осужден и расстрелян. В октябре РОНА разоружили и перебросили в учебные лагеря на формирование 1-й дивизии РОА.

Лидеры Локотского самоуправления рассматривали РОНА не как подчинённое, а исключительно как союзное германским вооружённым силам образование. Декларировалась и подчеркивалась вынужденность сотрудничества с немцами. «Мы — сыны русского народа, наша мать — Россия, мы любим ее... Ради этой любви, ради спасения наших отцов, матерей, жён, детей от варварства большевиков, мы взяли в руки оружие и пошли в бой плечо к плечу с германским солдатом... Германия доверила нам оружие, которое мы не выпустим из рук до окончательной победы... Сегодня в наших рядах борются тысячи — завтра будут миллионы!» [8, с. 3].

В начале 1943 г. батальоны РОНА были сведены в 5 стрелковых полков, а в мае — сформирован отдельный гвардейский батальон в

составе 2 стрелковых и 1 учебной рот и зенитный дивизион (3 зенитных пушки и 4 крупнокалиберных пулемёта). К 1 августа РОНА насчитывала 12 тыс. человек и имела на вооружении до 500 пулеметов, 40 минометов, несколько десятков полевых и противотанковых пушек, 10 танков (2 КВ, Т-34, 3 БТ, 1 Т-37), 10 бронемашин и 2 танкетки.

Единая форма отсутствовала. Бойцы носили форму Вермахта, СС (всех видов), полиции, РККА, гражданскую одежду, знаки отличия СС и Вермахта, РОА и РОНА.

Подразделения РОНА привлекались к обеспечению безопасности во время уборки урожая, охране железных дорог и населенных пунктов, конвоированию эшелонов с продовольствием. Но главной оставалась все же борьба с партизанами. В марте 1943 г. 4-й полк РОНА полковника Райтенбаха участвовал в обороне Севска. В мае-июне 1943 г. РОНА вместе с другими добровольческими и полицейскими частями участвовала в операции «Цыганский барон».

Немцы весьма ценили деятельность Каминского. Сам Альфред Розенберг, министр восточных территорий, составил докладную записку Гитлеру «О русском самоуправлении округом Локоть». Однако высоко оценивались в ней не столько успехи «гражданского строительства», сколько карательные операции против партизан. А каратели «бригады Каминского» (как их называли немцы) отличались беспредельной жестокостью. Бывший конезавод превратили в тюрьму, где истязали захваченных партизан. По словам очевидцев, Каминский и сам проводил пытки.

Под натиском Красной Армии немцы отступали, и Каминский издал приказ об эвакуации. В августе 1943 года каминцев передислоцировали в город Лепель Витебской области. Здесь они занимались тем же — карательными операциями против партизан. И проявили себя так, что в июле 1944 года бригаду включили в состав войск СС (впоследствии 29-я гренадерская дивизия СС). Каминскому присвоили звание бригаденфюрера СС (весьма высокое звание, соответствующее армейскому бригадному генералу) и наградили железным крестом.

Новое образование, Лепельское Окружное Самоуправление (называемое иногда «Лепельской республикой»), разместилось на территории Лепельского, Сенненского, Чашникского и Бешенковичского районов Витебской области. На этих территориях Самоуправление пробовало возобновить свою деятельность с номинальным сохранением своих суверенных полномочий. Но попытки сотрудников Самоуправления наладить эффективную систему взаимодействия с местными органами власти и населением не увенчалась успехом.

В ходе наступления советских войск в июне–июле 1944 г. часть беженцев (около 10 500 человек), включая большинство гражданских сотрудников самоуправления, была перебросена в Венгрию и Словакию, а в октябре – в Померанию и Мекленбург. Лишь немногие из них присоединились затем к частям ВС КОНР.

19 августа Каминский был вызван в Лодзь, судим военным полем трибуналом «за мародерство» и расстрелян. Опасаясь мятежа, официально немецкое командование заявило, что Каминский попал в засаду польских партизан. [1, с. 35–48].

Политическое и военное сотрудничество с оккупационными властями в годы Второй Мировой войны было наиболее массово отмечено в двух странах: Франции и России. Причины этого феномена еще предстоит исследовать.

Несмотря на наличие крайне противоречивых суждений, следует признать, что антисоветские формирования в составе германских вооруженных сил не представляли какой-либо автономной политической или военной силы и действовали в интересах врага, поставившего целью захват территории и уничтожение или насильственное перемещение народов СССР. В условиях, когда речь шла о выживании страны и народа, участие соотечественников в боевых действиях на стороне противника не могло не вызвать неприятия со стороны большинства населения, что сделало невозможным придание политической формы антисоветским движениям.

#### Литература

1. Ермолов И.Г. Локотская республика и бригада Каминского или «Шумел не просто брянский лес». Орёл, 1999. 253 с.
2. Голос Народа. Праздничный выпуск. 25 ноября 1942.
3. Дмитровская газета. № 40. 29 августа. 1942.
4. Речь. № 138 (168). 25 ноября 1942.
5. Голос Народа. 15 ноября 1942.
6. Голос Народа. 15 ноября 1942.
7. Голос Народа. 20 февраля 1943.
8. Голос Народа. № 31. 1942.

Под общей редакцией  
доктора экономических наук, профессора,  
Заслуженного деятеля науки РФ  
В. С. Балабанова

**У68 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XVI / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009. – 298 с.

**ISBN 978-5-902722-25-0**

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО  
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

**Выпуск XVI**

*Под общей редакцией В.С. Балабанова*

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой  
коммуникации ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.

Санитарно-эпидемиологическое заключение  
№ 77.99.60.953.Д.002201.03.08. от 18.03.2008

Подписано в печать 25.12.2008  
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»  
Объем 18,5 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ  
Издательство Агентство печати «Наука и образование»





## Аспирантура

### Академия осуществляет подготовку научно-педагогических кадров

Подготовка аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям, в соответствии с действующей номенклатурой специальностей научных работников

#### по экономическим специальностям:

08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством;  
08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит.

#### по социологическим специальностям:

22.00.06 - социология культуры, духовной жизни;  
22.00.08 - социология управления.

#### Продолжительность и формы обучения:

Очная форма - 3 года  
Заочная форма - 4 года  
Соискательство - до 5 лет

#### СОИСКАТЕЛЬСТВО

Присоединение соискателей для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертации проводится на срок не более 5 лет.  
Обучение в аспирантуре платное и осуществляется на договорной основе.

Прим в аспирантуру проводится с мая по сентябрь (для заочной формы обучения по декабрь).

На период учебы в аспирантуре предоставляется отсрочка от призыва на военную службу при обучении по очной форме.

Выпускникам Академии предоставляется 30%-ная скидка от стоимости обучения.

В Академии имеется собственный Диссертационный совет по защите диссертаций на соискание степени кандидата и доктора наук.

Адрес отдела аспирантуры:  
187996, Москва, ул. Кузнецкий Мост, д. 21/5, офис 6403.  
Тел./факс: (495) 626-8236, e-mail: aspirant@rusacad.ru  
Зав. аспирантурой Трегубова Раиса Дмитриевна

## Российская Академия предпринимательства

www.rusacad.ru



### Издательская деятельность

При Российской Академии предпринимательства функционирует издательство Агентство печати «Наука и образование», осуществляющее полный комплекс работ по предельной подготовке рукописи (корректорская правка, верстка, изготовление оригинал-макета, дизайн и т.д.), а также типографские услуги.

Ежегодно Агентство печати «Наука и образование» принимает участие в Московской Международной Книжной выставке-ярмарке.

*От идеи до готовой книги - всего один шаг!  
Вы называете цену - мы печатаем!  
Красиво, грамотно и главное - быстро!*

### УЧЕБНИКИ И УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ



### МОНОГРАФИИ



Адрес Агентства печати «Наука и образование»:  
113363, г. Москва, ул. Большая Юшуньская, дом 14  
(м. «Севастопольская», «Казовская»)  
Тел./факс: (495) 318-2956, 626-8731, e-mail: knigi@rusacad.ru

Вице-президент по международной и издательской деятельности  
Балабанова Анна Владимировна

Зам. директора Издательства Елдохимова Светлана Шамильевна



# Российская Академия предпринимательства



## Тренинг-центр

Направления  
бизнес-тренингов:

- Управленческие коммуникации для руководителей
- Компьютерное бизнес-моделирование
- Реклама/маркетинг
- Эффективные продажи
- Деловые коммуникации для менеджеров
- Тренинг для HR-менеджеров
- Тренинг для тренеров
- Гостиничный и ресторанный бизнес
- Спортивный менеджмент и др.

*Адаптация программ к специфике деятельности компании.  
По окончании выдаются соответствующие сертификаты.  
Гибкая ценовая политика.*

## Центр дополнительного профессионального образования

Повышение  
квалификации и  
профессиональная  
переподготовка

- Профессиональная переподготовка:
  - бух. учет, анализ и аудит;
  - управление персоналом;
  - финансы и кредит и др.
- Повышение квалификации:
  - программа подготовки профессионального бухгалтера (или бухгалтера резерва);
  - аудит и аудиторская деятельность;
  - МСФО и др.

*Тесное сотрудничество с Институтом проф. бухгалтеров России.  
По окончании выдается диплом государственного образца о  
профессиональной переподготовке или же  
свидетельство/сертификат о повышении квалификации.*

## Наши координаты

Адрес: ул. Кузнецкий мост, д. 21/5, 2-й подъезд, офис 640-10  
Телефон: (495) 621-9455, 626-0209  
training@rusacad.ru, profy@rusacad.ru

[www.rusacad.ru](http://www.rusacad.ru)