

Вопросы экономики и права

**№ 4
2014**

Редакционный совет:

А.П. Торшин - председатель редакционного совета, заместитель Председателя Совета Федерации, кандидат юридических наук
Е.М. Ашмарина - доктор юридических наук, профессор
А.Г. Лисицын-Светланов - директор Института государства и права Российской академии наук, доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН
В.Н. Викторов - первый заместитель руководителя Аппарата Совета Федерации, доктор экономических наук, профессор
Ю.В. Голик - доктор юридических наук, профессор
В.А. Гамза - первый вице-президент Ассоциации региональных банков "Россия", кандидат юридических наук, кандидат экономических наук
С.Н. Сильвестров - заместитель директора Института экономики Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор
А.В. Мецеров - главный редактор журнала "Экономические науки", доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Е.М. Ашмарина - главный редактор журнала "Вопросы экономики и права", доктор юридических наук, профессор
О.Ю. Бакаева - зав. кафедрой публично-экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Болгова - доктор юридических наук, профессор
Ю.В. Ильин - руководитель секретариата Первого заместителя Совета Федерации
А.А. Ливеровский - декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК), доктор экономических наук, профессор
И.В. Рукавишников - декан юридического факультета Ростовского государственного экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Симонов - начальник инспекции Счетной палаты Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор

Подписной индекс **70180** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г.,
выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций, связи и охране культурного наследия

*Журнал включен в Перечень ВАК Минобрнауки России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук*

Главный редактор доктор юридических наук, профессор **Е.М. Ашмарина**

Ответственный секретарь редакции доктор юридических наук, профессор **В.В. Болгова**

Редактор *И.Н. Лошкарева*
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

Учредитель - ООО "Экономические науки"
(125252, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

© Вопросы экономики и права, 2014

Подписано в печать 31.03.2014 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 14,41 (15,5). Уч.-изд. л. 17,22. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал**В НОМЕРЕ:****ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ****ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО**

- Герасимов Д.А.** Правовое регулирование защиты детей от ненадлежащей рекламы 7
- Пашков А.В.** Право предпринимателя на выбор правовой конструкции (модели) ведения предпринимательской деятельности 12
- Желаев А.А.** Материальная ответственность осужденных в системе стимулирования их правопослушного поведения 20

ФИНАНСОВОЕ ПРАВО

- Набирушкина И.С.** Таможенные пошлины и механизм их распределения в Таможенном союзе (финансово-правовой аспект) 23

ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

- Ушатов М.В.** Роль процедуры наблюдения в процессе банкротства 28

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА**

- Зельднер А.Г.** Состояние и основные направления улучшения использования сельскохозяйственных земель в России 35
- Карташов К.А., Цимбал В.Н.** Развитие социальных сетей как базис повышения конкуренции в маркетинге или как источник информации об экстремистской деятельности 40
- Акинин П.В.** Стратегические направления международной деятельности банковских структур: тенденции и противоречия 45
- Кокин А.Н.** Региональный аспект экономической политики инновационного развития инфраструктурного предпринимательства 50
- Хасанова В.Н., Каримов М.Г.** Механизм реализации экологической политики в Республике Башкортостан 54

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Фотина О.Э. Диалектика взаимодействия формальных и неформальных институтов в системе экономических отношений на национальном уровне	59
Одинцова Ю.Л. Некоторые методологические основы биоэкономики	63

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Гарифуллин И.Н. Классификация инновационных кластеров в реальном секторе российской экономики	66
Кунгурцева В.С. Проблемы и тенденции инновационного развития российских корпораций	70
Рязанов И.Е. Реализация сбалансированного подхода к оценке эффективности мотивации персонала коммерческих организаций	74
Лебединская Ю.С. Роль инновационного ядра в структуре туристического кластера Приморского края	79

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Белостоцкий А.А. Планирование и прогнозирование долгосрочных бюджетов	84
Скорород Н.В. Управление финансовым состоянием хозяйствующих субъектов	91
Курманова Д.А. Инновации и система стандартизации финансовых услуг	96

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Бакаева З.Р., Маремова М.Х., Чеченова Ф.Ж. Влияние изменения законодательства на современные тенденции управленческого учета в коммерческих организациях	103
Мясоедов С.А., Бердникова Н.В. Бухгалтерский учет затрат вспомогательных производств в сельском хозяйстве: особенности закрытия и влияния на финансовый результат	107

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ
МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

Люшнина Н.О. Экономико-математическая модель внешнего долга России	111
---	-----

<i>Annotations to the Articles</i>	115
--	-----

ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Гражданское право

- Финансовое право

- Юридический процесс

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ ОТ НЕНАДЛЕЖАЩЕЙ РЕКЛАМЫ

© 2014 Герасимов Дмитрий Александрович
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, г. Москва, Ленинградский пр., д. 49
E-mail: rambo356@yandex.ru

Рассматриваются проблемы правового регулирования защиты детей от ненадлежащей рекламы. Проводится анализ законодательства, направленного на защиту несовершеннолетних от вредного воздействия рекламы.

Ключевые слова: несовершеннолетние, вредная информация, ненадлежащая реклама, негативное воздействие рекламы, энергетические напитки.

В последнее десятилетие актуальность приобретает проблема защиты несовершеннолетних от вредного воздействия информационной среды. Интересы ребенка представляются приоритетными. С этой точки зрения ключевым является понятие “информационная безопасность ребенка”. Определение данного термина впервые в российском законодательстве дается в Законе “О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию”¹. Информационная безопасность детей - состояние защищенности детей, при котором отсутствует риск, связанный с причинением информацией вреда их здоровью и (или) физическому, психическому, духовному, нравственному развитию.

Дети до определенного возраста обладают гиперактивностью, большим интересом ко всему, что происходит вокруг, хорошей практически элективной памятью. Вся аудио-, видеoinформация улавливается ими моментально.

Характер доступных ребенку сведений должен поддерживать социальное, моральное, духовное благосостояние, здоровое физическое и морально-нравственное развитие и не должен отрицательно отражаться на психике ребенка, устанавливая в его сознании ложные образы, которые провоцируют в нем страх, агрессию, нездоровый и ранний интерес к взрослой жизни и вредным привычкам².

Развитие коммуникационной сферы имеет, кроме положительных, и отрицательные последствия. На фоне бурно растущего прогресса информационных технологий общественные процессы становятся все более уязвимыми, требуют защиты со стороны государства.

Качество и доступность информации оказывают существенное влияние на психологическое воспитание ее потребителя. Пропаганда насилия, секса, пьянства, потребления легких наркотиков и других одурманивающих веществ, вещиизма в “свободном” Интернете, компьютерных играх, книгах и сомнительных СМИ, а также посредством рекламы ведет к личностной деформации и формированию антиобщественных и маргинальных стереотипов поведения³.

Защита от ненадлежащей рекламы - одно из главных направлений обеспечения информационной безопасности несовершеннолетних. Рекламой является информация, необходимая для продвижения и реализации услуг и товаров на рынке.

Реклама сопутствует почти всем товарам и услугам на рынке. Ведь только реклама предоставляет информацию потребителю, из которой он узнает, что предлагает компания. Несмотря на негативное отношение общества к вездесущей рекламе, она является мощным источником информации.

Правовое определение рекламной информации дается в ст. 2 Закона “О рекламе”⁴. К ненадлежащей относится реклама, способная ввести ее потребителя в заблуждение или причинить вред его здоровью, имуществу, окружающей среде либо вред чести, достоинству или деловой репутации, посягать на общественные интересы, принципы гуманности и морали.

В зарубежных странах уже давно на законодательном уровне позаботились о защите детей от ненадлежащей рекламы, способной нанести им вред. За рубежом правовое регулирование рекламы направлено на обеспечение ее достоверности и на защиту здоровья потребителей. Безопас-

ность несовершеннолетних в сфере рекламной деятельности в Евросоюзе является одним из основных и приоритетных направлений в рамках защиты здоровья граждан. Во Франции рекламу определяют как источник подготовки несовершеннолетних к жизни в потребительском обществе. В Греции, например, запрещено рекламировать предназначенный для детей ролик в течение суток. Более того, запрещается реклама военных игрушек. А в других странах Европы не разрешена реклама спонсора передач, предназначенных для несовершеннолетних. Запрещен показ рекламы для детей младше 12 лет за пять минут до и после показа детской передачи⁵.

Несмотря на то, что в странах Евросоюза реклама регулируется на достаточно высоком уровне, общественные объединения потребителей продолжают призывать рекламодателя ограничить действия своей рекламной продукции в отношении несовершеннолетних. Из всех стран Европы только Франция, Ирландия, Нидерланды и Великобритания не поддерживают позицию относительно вредного воздействия ненадлежащей рекламы. Испания и вовсе относит запрещение такой рекламы к антидемократическим методам. Предложения по либерализации закона в данной области ясно показывают, как далеко может зайти правовое регулирование⁶.

Один из способов регулирования защиты от рекламы - научить ребенка критически ее воспринимать.

Дети реагируют на рекламу совершенно иначе, чем взрослый человек. Например, если взрослый не обнаруживает в магазине товара, который он увидел в СМИ, он забывает о нем. Ребенок, наоборот, приобретая умение воспринимать и распознавать рекламу и ее задачи, моментально желает получить этот продукт, требуя его от родителей. В такой ситуации довольно сложно объяснить ребенку, почему он не может иметь товар, который, согласно рекламе, предназначен именно ему.

Результаты исследований, проводимых агентствами рекламы, показали, что предпочтения ребенка в возрасте до 14 лет устанавливаются и меняются через рекламную информацию, передающуюся через телевизор или печатные издания.

Таким образом, семейные ценности оказываются под воздействием рекламы, разъясняющей ребенку причину, по которой он должен приобрести товар. Подобное влияние значительно

осложняет в некоторых семьях взаимоотношения родителей, не желающих следовать рекламе по материальным или моральным причинам, и детей⁷. В результате возникают семейные конфликты. В связи с этим государству целесообразно вести активную политику просвещения детей и родителей относительно воздействия рекламы на личность человека, формировать у детей критическое отношение к такой рекламе, чтобы не создавать дополнительные сложности в семейной жизни.

Существует еще одна точка зрения по поводу "образовательного значения" рекламы. Выработав критическое отношение к рекламе, ребенок не перестает быть объектом воздействия такой рекламы даже на подсознательном уровне. Исследования, проводимые учеными, подтверждают, что средства информации значительно влияют на предпочтения несовершеннолетних, связь осознанных потребностей с тем, что рекламирует рекламодатель⁸. Результаты исследований, которые провела британская Комиссия по независимому телевидению, показывают: эффективность рекламы повышается при условии, что она демонстрировалась до, во время или после телепередачи, предназначенной для детей. Так, ребенок убежден, что реклама, показанная вместе с программой, сделана именно для него. В Англии ограничена реклама, оказывающая вредное влияние на физическое, психическое здоровье и нравственность ребенка, использующая свойственную для детей доверчивость. Реклама не должна прибегать к призыву приобрести данный рекламируемый товар⁹. Также в Великобритании действует Кодекс стандартов телевизионной рекламы, где определены требования к рекламе в передачах, предназначенных для детей. В Кодексе прописан запрет на содержание в рекламе во время трансляции детских телепередач информации о товарах и услугах, которые не предназначены для аудитории, на которую такая передача распространяется. Так, запрещена реклама лекарств, биологических добавок, средств для похудения. Во время телепрограммы запрещено размещать анонсы передач, которые не предназначены для детей, и рекламировать заказываемые по почте, Интернету и телефону товары и услуги. Запрещено рекламировать на телевидении и фаст-фуд, ориентируясь на детей.

По мнению автора, российскому законодательству, учитывая европейский опыт, следует

ограничить рекламу сладостей, чипсов, газированных напитков и не требующих приготовления продуктов питания, способствующих развитию ожирения у детей. Кроме того, необходимо отрегулировать вопрос по поводу содержания рекламы лекарственных препаратов. Например, в рекламном ролике средства от грибка стопы “Ламизил” персонаж по сюжету отрывает ноготь большого пальца ноги у человека, демонстрируя нам пораженные участки. Нет сомнений, что такая реклама вызывает отвращение.

Следует обратить внимание также на анонсы передач (хотя они и не относятся к рекламе). Внедрение в детскую программу либо транслируемые до или после фильма для детей либо программы анонсы, которые содержат подборку кадров с насилием и эротикой для провоцирования интереса у зрителя, могут оказывать еще большее негативное влияние на психическое здоровье ребенка и его нравственное развитие.

Зарубежный опыт показывает, что, наряду с законодательной инициативой, стоит применять меры, направленные на пропаганду здорового образа жизни в информационной среде и образовательном процессе. Кроме того, особая роль должна уделяться обязательным социально-психологическим тренингам для несовершеннолетних и молодежи.

Современная российская политика обеспечения информационной безопасности направлена на создание норм, исключающих доступ опасной рекламы на широкий экран. Для гармоничного развития индивидуума необходима жесткая правовая фильтрация подобной информации.

С 1 сентября 2012 г. вступили в силу изменения, внесенные в Федеральный закон “О рекламе”, согласно которым реклама теперь не содержит сведений порнографического характера. Под такими сведениями понимается информация, которая представляется в виде натуралистических изображений или описания половых органов человека и (или) полового сношения либо сопоставимого с половым сношением действия сексуального характера, а также подобных действий, совершаемых в отношении животных¹⁰.

В список предназначенных для обучения печатных изданий, в которых запрещено размещать рекламу, теперь входят, кроме учебников, еще и учебные пособия и учебная литература, предназначенные для разных уровней общего образования.

Запрещено демонстрировать в рекламе детей в опасных ситуациях, в том числе побуждающих к совершению действий, угрожающих их жизни и (или) здоровью.

Запрещена реклама информационной продукции, которая классифицируется в соответствии с Законом “О защите детей от вредной информации” без указания соответствующей категории (+0,+6,+12,+16,+18). Категория должна обозначаться знаком и (или) текстовым предупреждением. Маркировка категории может быть указана любым способом. Специальных требований к его размеру не установлено, что, на наш взгляд, является большим упущением. Так, рекламодатель может разместить слабо заметный бледный знак, не сразу бросившийся в глаза потребителю рекламы, в том числе и несовершеннолетнему, который всегда акцентирует свое внимание в первую очередь на яркие, крупные и цветные объекты. Данная норма о маркировании относится только к информационной продукции. Под такой продукцией понимаются предназначенные для оборота в России продукция СМИ, печатная продукция, аудио-, видеопроductия на любых видах носителей, программы для ЭВМ и базы данных. Сюда же законодатель относит данные, распространяемые посредством зрелищных мероприятий, и те, что размещаются в информационно-телекоммуникационных сетях и сетях подвижной радиотелефонной связи¹¹.

Нельзя размещать рекламу с информацией, запрещенной для распространения среди детей, в детских образовательных, физкультурно-спортивных медицинских, санаторно-курортных, организациях культуры, отдыха и оздоровления несовершеннолетних или на расстоянии менее чем 100 м от их границ.

Важнейшим этапом социально-правовой адаптации современного законодательства о рекламе стало введение изменений в Закон “О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции” и в отдельные законодательные акты Российской Федерации¹².

Статья 3 Закона № 218-ФЗ внесла изменения в Закон № 38-ФЗ, которые коснулись рекламы алкогольной продукции. В связи с признанием пива алкогольной продукцией и подведением его под требования Закона “О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей про-

дукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции” ст. 22 Закона “О рекламе” была признана утратившей силу. Реклама пива была запрещена на перетяжках, баннерах и других рекламных конструкциях, в том числе в наружном оформлении кафе, баров и магазинов. Кроме того, она полностью исчезла из телевизионных и радиоэфиров.

По мнению автора, данное нововведение оказывает исключительно положительное влияние на сокращение пивного алкоголизма, так как повсеместная реклама пива, заполонившая все отечественные СМИ, стала уже не просто проблемой, а, скорее, национальной катастрофой.

Также законодатель ставит в приоритет информационную осведомленность своих граждан. Теперь в рекламе алкогольной продукции необходимо будет указывать сведения о наличии в продукте биологически активных добавок и витаминов. При этом установлен запрет на использование образа человека и животного, также выполненного при помощи анимации.

Однако очевидно, что указанных норм недостаточно, ведь в Российской Федерации совершенно отсутствуют регулирующие механизмы по обороту тонизирующих напитков. Речь идет об энергетических напитках, которые делаются на основе алкоголя. В них высокие дозы кофеина сочетаются с алкоголем и углекислым газом. Эти напитки, безусловно, являются вредными, что признается в большинстве стран мира. Они могут негативно изменять алкогольное опьянение, а лиц с неустойчивой психикой приводят к агрессивным и трагическим последствиям¹³.

В данный момент на федеральном уровне в законодательстве нет закона, который бы регулировал деятельность по обороту безалкогольных тонизирующих напитков, а также безалкогольных энергетических напитков. Несовершеннолетние свободно покупают эти напитки и потребляют их в больших количествах, тем самым нанося непоправимый вред своему здоровью. В результате у потребителя появляется зависимость от них, а также происходит обострение протекавших до этого скрыто психических заболеваний. Энергетические напитки вызывают клинически выраженный синдром психической зависимости, что препятствует качественному и полноценному лечению такой категории больных.

Сегодня мы наблюдаем прогрессивный рост объема продаж и увеличение ассортимента бе-

залкогольных энергетических напитков. Основной причиной развития такого рынка становится рост продаж недавно появившихся дешевых энергетиков экономкласса. Из-за появления более недорогих энергетиков в 2014 г. доля потребителей энергетиков может вырасти до 14 % от всего населения страны. Среднее употребление на человека напитка к концу 2014 г. составит до 1 л в год¹⁴.

Приведенная статистика вызывает крайнюю обеспокоенность ввиду того, что такие напитки потребляют в большей массе молодые люди в возрасте до 25 лет, в том числе дети под влиянием СМИ, наружной уличной рекламы, агрессивной рекламной кампании, публичных рекламных акций. Энергетические напитки специально создаются с вкусовыми качествами, характерными для традиционных безалкогольных прохладительных напитков. Выпуск такой продукции осуществляется в яркой красочной стильной потребительской упаковке, часто содержит молодежную символику. А сведения о наличии тонизирующих веществ и состав продукта указаны в плохо читаемой мелкой и неконтрастной форме. Это создает ложный образ продукции как близкой к обычным прохладительным напиткам.

Подводя итоги, следует сказать, что государство сделало огромный шаг в развитии института защиты детей от вредной информации, приняв ряд законодательных актов, разрешающих достаточный спектр проблем в данной сфере. Однако для достижения необходимых действенных результатов еще необходимо заполнить огромное количество “пробелов” в законодательстве.

¹ О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию: федер. закон Рос. Федерации от 29 дек. 2010 г. № 436-ФЗ. Ст. 2 п.4 // Рос. газ. 2010. Федер. вып. 31 дек. (№ 5376).

² *Пронин А.А.* Ювенальное право: учеб. пособ. Ростов н/Д, 2011. С. 225.

³ *Машинская Н.В.* Обеспечение информационной безопасности несовершеннолетних - приоритетное направление совершенствования уголовного законодательства // Вопросы ювенальной юстиции. 2011. № 4. С. 22 - 23.

⁴ О рекламе: федер. закон Рос. Федерации от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ: [ред. от 22 окт. 2013 г.]. Доступ из справ-правовой системы “КонсультантПлюс”. URL: <http://www.consultant.ru/popular/advert>.

⁵ Реклама с совестью // Media ethics magazine: интернет-журнал. 2003. Т. 15, № 1. URL: <http://>

www.mediaethicsmagazine.com/index.php/browse-back-issues/129-fall-2003/644606-advertising-with-a-conscience.

⁶ Черячукин Ю.В. Проблемы правового регулирования рекламной деятельности в России и зарубежных государствах: дис. ... д-ра юрид. наук. Волгоград, 2002. С.50.

⁷ Левецкая А.А. Реклама и ребенок: взрослые проблемы // Советник. URL: <http://www.1-sovetnik.com/articles/article-952.html>.

⁸ Черных А.И. Социология массовых коммуникаций. М., 2008. С. 6.

⁹ Робиллар С. Телевидение в Европе: регулятивные органы. 1995 (Serge Robillard, Television in Europe: Regulatory Bodies. London, 1995). URL: http://www.dzvalosh.ru/02-dostup/statii/obsch_kontr_za_elektron_smi_europa_0.htm.

¹⁰ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию”: федер. закон Рос. Федерации от 21 июля 2011 г. № 252-ФЗ // Рос. газ. 2011. Федер. вып. 26 июля (№ 5537).

¹¹ О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию. Ст. 2 п. 5.

¹² О внесении изменений в Федеральный закон “О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции” и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившим силу Федерального закона “Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе”: федер. закон Рос. Федерации от 18 июля 2011 г. № 218-ФЗ // Рос. газ. Федер. вып. 2011. 22 июля (№ 5535).

¹³ Реклама энергетических напитков беспокоит врачей // Правда.ру: интернет-изд. Разд. Общество. 2013. 28 июня. URL: <http://news.pravda.ru/society/28-06-2013/1163282-energetik-0>.

¹⁴ О надзоре за напитками, содержащими тонизирующие компоненты: письмо Роспотребнадзора от 20 июня 2007 г. № 0100/6202-07-32. URL: http://pismo.chinovnika.ru/pismo_sorka/pismo_roszdravnadzor_482.htm.

Поступила в редакцию 01.03.2014 г.

ПРАВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НА ВЫБОР ПРАВОВОЙ КОНСТРУКЦИИ (МОДЕЛИ) ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2014 Пашков Андрей Викторович
кандидат юридических наук, доцент
Самарский государственный университет
443011, г. Самара, ул. Академика Павлова, д. 1
E-mail: lvls@mail.ru

Статья посвящена анализу права предпринимателя на выбор модели осуществления предпринимательской деятельности. Данное право рассматривается как способ реализации права индивида естественно-правового характера на свободное использование имеющихся возможностей для осуществления предпринимательской деятельности. Представлены конкретные предложения по изменению действующего законодательства.

Ключевые слова: предпринимательское право, предприниматель, деятельность предпринимателя, правовые модели организации, государственная регистрация, уведомительный порядок.

Отличительной особенностью предпринимателя как субъекта предпринимательского права в сравнении с иными участниками предпринимательских отношений является активный характер его поведения. Это предполагает, что совокупность прав предпринимателя, обеспечивающих реализацию его интереса, настолько широка, насколько широко предприниматель определяет те цели, которые он связывает с осуществлением собственной предпринимательской деятельности. В каком-то смысле именно этот посыл можно увидеть в содержании нормы ст. 34 Конституции Российской Федерации, устанавливающей право каждого на свободное использование имеющихся у него способностей и имущества для осуществления предпринимательской или иной не запрещенной законом экономической деятельности. С другой стороны, реализация возможностей на свободное использование способностей и имущества для осуществления предпринимательской или любой иной не запрещенной законом экономической деятельности предполагает формализацию предпринимателя посредством определенного рода правовых конструкций (моделей) осуществления предпринимательской деятельности, предоставленных государством в нормах законодательства.

С учетом сказанного можно предположить, что в современных условиях фундаментальным механизмом реализации предпринимателем предпринимательского интереса в предпринимательских отношениях является его право на выбор

правовой конструкции (модели) ведения предпринимательской деятельности.

Традиционные в экономико-социологической литературе модели предпринимателя связаны с рассмотрением его как “собственника капитала” (А. Смит), “организатора производства” (Б. Сэй, Дж.С. Милль, К. Маркс), “лица, действующего в условиях риска и неопределенности в процессе экономического развития” (Ф. Найт), “лица, совершающего выбор между контрактными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях экономии транзакционных издержек” (Р. Коуз), “активного преобразователя и создателя рынков” (Ф. Хайек, Й. Шумпетер, Л. Мизес, К. Менгер, Н.Д. Кондратьев). Эти ипостаси в законодательстве мы также можем найти.

Так, проблематику “организатора производства” можно продемонстрировать на примере существования такой спорной, с точки зрения ее классификации, фигуры, как “индивид-менеджер-предприниматель”. Маркс отмечал, что “всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного организма в отличие от движения его самостоятельных органов”¹. Однако эта же посылка давала Марксу возможность относить такого рода деятельность исключительно к разновидности трудовой деятельности и, на-

ряду с капиталом и землей, к факторам производства. Современная стадия развития предпринимательских отношений предполагает приобретение данной разновидностью деятельности предпринимательских характеристик. Артур Рих по этому поводу пишет: “С одной стороны, он (менеджер. - А.П.) оплачиваемый исполнитель воли владельца капитала, перед которым он обязан отчитываться за свои действия. В этом отношении, с точки зрения права, он, подобно служащему, находится в подчиненном положении. С другой стороны, он распоряжается средствами производства, в том числе фактором “труд”, ибо в его обязанности входит рациональная организация последнего. Таким образом, в процессе производства он обладает весьма значительным весом, в соответствии с которым располагает гораздо большими возможностями в управлении промышленностью, чем владелец капитала”². Сведение указанных характеристик в единую систему возможно только посредством юридической формы коммерческой организации, которая становится субъектом предпринимательского правоотношения.

Следует также обратить внимание, что каждая из названных ипостасей предпринимателя предполагает и соответствующую публично-правовую оценку. Можно сказать, что “собственник капитала”, “организатор производства”, “лицо, действующее в условиях риска и неопределенности в процессе экономического развития” и “лицо, совершающее выбор между контрактными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях экономии транзакционных издержек” являются менее “публичными” моделями, чем “активный преобразователь и создатель рынков”. Последний - это “создатель” рынка, с одной стороны, непосредственно формирующий его транзакционную (рыночно-технологическую) часть, а с другой стороны, заказчик и потребитель тех правовых механизмов экономического и неэкономического характера, собственно и создающих рыночный порядок. Одновременно предприниматель - это “преобразователь” рынка, так как именно он формирует будущие тренды в развитии рыночного порядка, вырабатывает новые правила и тем самым закладывает объективные основания эволюции рыночного порядка. Такое преобразование и созидание, само участие предпринимателя трансформируют среду из устоявшихся правовых форм в новые или с новым содержанием.

Таким образом, объективно возникающие потребности экономического воспроизводственного процесса порождают названные разновидности правового поведения предпринимателя.

Вместе с тем названные модели поведения сами по себе не предоставляют возможности предпринимателю формализовать свое участие в конкретных предпринимательских правоотношениях. Для этого российское законодательство предлагает различные организационно-правовые формы ведения предпринимательской деятельности (различные виды правовых конструкций юридического лица и иных форм, не обладающих формой юридического лица). Вместе с тем подобные правовые конструкции не создают множественности субъектов предпринимательского права, а позволяют реализовать предпринимателю различные социально-экономические цели, добиться условий юридической и экономической безопасности и пр. С нашей точки зрения, именно об этом можно говорить, основываясь на системной трактовке ст. 34 Конституции РФ и ст. 2 Гражданского кодекса РФ. Первая акцентирует внимание на естественно-правовом характере права любого гражданина на свободное использование имеющихся у него способностей и имущества для осуществления предпринимательской или любой иной не запрещенной законом экономической деятельности, а вторая - на формальных (позитивистских) аспектах предпринимательской деятельности, связанных с необходимостью ее легитимации.

Итак, в настоящее время основой осуществления предпринимателем предпринимательской деятельности является право предпринимателя на выбор правовой конструкции (модели) ведения предпринимательской деятельности.

Сложившаяся в настоящее время в России практика “конструирования” форм организации деятельности предпринимателя и форм ее легализации может вызывать определенную критику.

В первую очередь, показательна та “легкость”, с какой российский законодатель относился и продолжает относиться к правовым моделям организации деятельности предпринимателя. Говорить о существовании хотя бы какой-то правовой традиции в этой сфере невозможно, так как за все время существования предпринимательских отношений в России так и не сформировалось какой-то целенаправленной государственной политики в данной сфере.

Первый этап развития рассматриваемого права предпринимателя был связан с использованием правовых норм, содержащихся еще в союзном законодательстве (например, постановление Совета Министров СССР от 19 июня 1990 г. № 590 “Об утверждении Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью и Положения о ценных бумагах”³). С учетом даже нового формировавшегося российского законодательства того периода (Закон РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 “О предприятиях и предпринимательской деятельности”⁴, постановление Совета Министров РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 601 “Об утверждении Положения об акционерных обществах”⁵ и т.д.) этот этап достаточно сложно охарактеризовать однозначно в силу того, что он являлся классическим межвременным этапом, который не предполагал решения никаких иных задач, кроме первоначального замещения старых норм на новые в условиях ограниченного времени.

Первая систематическая попытка разрешения вопроса о юридических формах легализации предпринимательской деятельности была связана с принятием Гражданского кодекса РФ, определившего сам предмет правового регулирования предпринимательской деятельности, а также с законами об отдельных видах юридических лиц⁶.

Однако, с нашей точки зрения, этапом, в действительности являющимся элементом государственной политики, можно назвать принятие комплекса федеральных законов 2001 г., которые на определенный период времени установили вектор развития предпринимательства, позволивший активизировать сильный либеральный тренд в предпринимательском праве. В частности, к таким законам можно отнести Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ “О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей”⁷, а также Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ “О лицензировании отдельных видов деятельности”⁸. К этому же типу актов может быть отнесен и принятый впоследствии Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ “О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля”⁹.

Однако данные потенции постепенно начали нивелироваться принятием большого количества несистематизированных изменений, многие из

которых не имели ни внутренней, ни внешней логики.

В частности, в качестве примеров такой непоследовательности можно привести Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 312-ФЗ “О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ”¹⁰, которым с 1 июля 2009 г. была серьезно изменена конструкция общества с ограниченной ответственностью.

Основываясь исключительно на явно ангажированной ситуации с так называемыми “фирмами-однодневками”, загадочным образом связав названную проблему с институтом “выхода участника из общества”, законодатель фактически устранил всю специфику названной правовой конструкции, ради которой она и была создана в Германии в 1896 г. Правовая конструкция общества с ограниченной ответственностью, несмотря на ее “искусственность” (как плод искусства германских юристов), была объективным результатом абсолютно естественной тенденции - реализации идеи ограничения ответственности предпринимателя за результаты деятельности и одновременно появления в качестве компенсационного механизма, отделения собственника-предпринимателя от управления. Само появление хозяйственных обществ было компромиссным ответом законодателя на вышеназванные запросы предпринимателей и являлось искусным и искусственным соединением отдельных элементов разных, но исторически опробированных правовых конструкций - акционерных обществ и товариществ.

С учетом практических изменений правовой модели общества с ограниченной ответственностью тем удивительнее появление в законодательстве РФ в соответствии с Федеральным законом от 3 декабря 2011 г. № 380-ФЗ “О хозяйственных партнерствах”¹¹ хозяйственного партнерства как правовой конструкции осуществления предпринимательской деятельности. В соответствии со ст. 2 указанного закона хозяйственным партнерством признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой в соответствии с указанным Федеральным законом принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством. Анализ указанного Федерального за-

кона позволяет скорее задавать вопросы, чем получить на них ответы.

Остановимся только на двух аспектах организации хозяйственных партнерств - управлении и несении ответственности партнерством.

Как было уже сказано, в управлении хозяйственным партнерством предполагается участие самих участников, а также неких иных лиц, о качествах которых в самом законе не сказано ни слова. При этом в соответствии с уже традиционной юридической техникой, используемой в конструировании норм российского корпоративного законодательства, поименование лиц, избираемых на должности в органы управления юридических лиц, как “иных” не встречается нигде (в товариществах нет органов управления и, следовательно, каких-то управленцев, помимо участников, а в обществах акцент в определении сделан на долях, ответственности и рисках). Точно так же не используется для поименования права участников на управление учрежденным ими юридическим лицом как “участие в управлении” (конструкция для характеристики управления в товариществах предполагает оборот “участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность”). Таким образом, новый закон фактически допускает возможность принятия управленческих решений самими участниками и “иными” лицами. Но одновременно закон упоминает и органы управления, к категории которых относится требуемый императивно законом единоличный исполнительный орган (ст. 18, 19 и др.), а также некие дополнительные органы управления, состав которых может быть определен соглашением об управлении (ст. 6, 8, 18 и др.). При этом участником такого соглашения должны быть все участники, а могут - само партнерство и иные лица. Соглашение должно быть заключено в момент учреждения партнерства, а его содержание фактически презумируется негласным для третьих лиц, так как не подлежит государственной регистрации. В процессе государственной регистрации предполагается использование устава (ст. 9). При сравнении устава партнерства, провозглашаемого учредительным документом, и соглашения об управлении можно сделать вывод, что устав не содержит практически ни одного из элементов, который обеспечивает уровень информации, позво-

ляющий создать гарантии соблюдения прав третьих лиц. В частности, в соответствии с подп. 10 ч. 7 ст. 6 рассматриваемого закона соглашение может предусматривать порядок образования органов управления партнерства, компетенцию, порядок осуществления и прекращения деятельности таких органов управления, включая порядок возникновения, порядок реализации и порядок прекращения полномочий их членов, порядок подготовки, созыва и проведения очередных и (или) внеочередных собраний таких органов управления, порядок принятия ими решений, в том числе путем проведения заочного голосования (опросным путем), порядок обжалования решений таких органов. С учетом сказанного такие органы становятся органами управления для участников (иных лиц), но не для контрагентов партнерства.

Названные “недосказанности” усиливаются и тем, что участниками партнерства могут быть граждане и юридические лица, т.е. и граждане-непредприниматели, и некоммерческие организации (п. 1 ст. 4). С учетом сказанного ответственность партнерства, его участников выглядит как явное умаление интересов третьих лиц: участники партнерства не отвечают по обязательствам партнерства и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм внесенных ими вкладов (п. 2 ст. 2); партнерство несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом; партнерство не отвечает по обязательствам своих участников (п. 1, 2 ст. 3).

В таком случае уместен вопрос: а какую ответственность несут “иные лица”, принимающие участие в управлении или их ответственность должна быть определена негласным для третьих лиц соглашением об управлении?

Если же обратиться к пояснительной записке к проектам федеральных законов № 557159-5 “О хозяйственных партнерствах” и № 557168-5 «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О хозяйственных партнерствах”», то станет понятным, что явление вышеописанного стало возможным ввиду того, что “особенности подготовки, реализации и прекращения инновационного бизнес-проекта определяются специфическими требованиями, которые предъявляются к организационно-правовой форме юридического лица, используемого в качестве проектной компании участниками

инновационной (в том числе венчурной) предпринимательской деятельности»; что «в настоящее время в российском законодательстве отсутствуют соответствующие специфическим требованиям участников инновационной (в том числе венчурной) деятельности организационно-правовые формы юридического лица, в достаточной мере учитывающие особенности реализации венчурных (особо рискованных) бизнес-проектов, а также сложившиеся международные стандарты их осуществления». Вот частично те требования, которые одновременно, по мнению составителей этого документа, отсутствуют в российской доктрине:

- обеспечение возможности осуществления поэтапного внесения вкладов в капитал в короткие сроки и наложения санкций за их невыполнение;

- наличие «корпоративного щита» при минимальных требованиях к отчетности;

- ограниченная ответственность участников компании по ее обязательствам в пределах стоимости внесенных ими вкладов и пропорционально их размеру;

- организация управления, основанная на всеобъемлющем гибком соглашении сторон (участников), включая саму компанию и, в случае необходимости, иных лиц (в том числе не являющихся участниками компании), включая непропорциональное распределение прав и обязанностей участников, прибыли и убытков, голосов и т.д.;

- невозможность произвольного выхода (выдела доли) участников из венчурного (инновационного) бизнес-проекта в течение заранее установленного срока или до достижения установленной соглашением цели;

- максимально возможная конфиденциальность информации об инновационном (венчурном) бизнес-проекте для третьих лиц и т.д.

Анализ указанных требований позволяет сделать два основных вывода:

- большинство из продемонстрированных требований не имеет никакого отношения к какому-то особому типу правовой конструкции юридического лица;

- в рамках уже существующих в российском законодательстве правовых форм эти требования абсолютно реализуемы. В частности, большинство указанных требований в рамках общества с ограниченной ответственностью в его конструкции до 1 июля 2009 г. могло быть без серьезных нововведений исполнено.

Однако, наряду с приведенными примерами, действующее законодательство предлагает и иные достаточно специфические правовые конструкции. Так, Федеральным законом от 8 июля 1999 г. № 140-ФЗ «О внесении дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях»»¹² была создана норма закона, содержание которой предполагало возможность создания некоммерческих организаций - государственных корпораций. В дальнейшем ст. 43 Федерального закона от 17 июля 2009 г. № 145-ФЗ «О Государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»¹³ было предусмотрено создание и государственных компаний, также являющихся некоммерческими организациями.

Анализ легальных определений государственной корпорации и государственной компании позволяет сделать вывод о том, что разница между ними заключается в том, что последняя создана не для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций, а для оказания государственных услуг и выполнения иных функций с использованием государственного имущества на основе доверительного управления. И в том и в другом случае эти организации не отвечают по обязательствам РФ, а РФ не отвечает по их обязательствам. И в том и в другом случае использование имущества предполагается для целей, определенных законом, предусматривающим создание соответствующей организации.

Однако в обоих случаях, с нашей точки зрения, существование подобного рода организаций именно как разновидности некоммерческих организаций - проявление «организационной» неразборчивости законодателя. Создавая государственную корпорацию как разновидность холдинговой компании, а по экономической концентрации в ряде случаев фактически субъекта естественной монополии, обладающего макроэкономическими возможностями, государство «стыдливо» объявляет это образование некоммерческой организацией вопреки фактам и логике. Результатом этого становится ситуация, при которой использование государственного имущества - механизма, исключительного по своему характеру и в связи с этим требующего жестких правовых механизмов функционирования коммерческой организации, подменяется использованием, основанным исключительно на персональных характеристиках лиц, назначаемых государством в органы управления.

Таким образом, в настоящее время реализация предпринимателем права на выбор форм осуществления предпринимательской деятельности основана на наличии в законодательстве России эклектичного и случайного набора различных видов юридических лиц, а также форм, не предполагающих существования юридических лиц.

Тем примечательнее некоторые обстоятельства в поведении государства, которое демонстрирует, что проблемы в рассматриваемой сфере существуют и их необходимо разрешать. Так, распоряжением Правительства РФ от 7 марта 2013 г. № 317-р¹⁴ был утвержден план мероприятий (“дорожная карта”) “Оптимизация процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей”, реализация которого должна положительно отразиться на улучшении инвестиционного климата в России. Однако при ознакомлении с конкретными целями “дорожной карты” можно сделать вывод, что они значительно скромнее, так как предполагают уменьшение количества этапов, необходимых для регистрации, уменьшение времени на прохождение всех этапов регистрации, снижение затрат на регистрацию и т.д., что, несомненно, необходимо, но кардинально изменить инвестиционный “климат” (экономическую окружающую среду) не может.

Фрагментарно продемонстрированное хаотичное законодательное движение, по нашему мнению, является доказательством того, что в настоящее время требуются иные способы изменений. Такими кардинальными изменениями является переход к универсальным конструкциям осуществления предпринимательской деятельности взамен сингулярных.

С нашей точки зрения, наиболее рациональным способом обеспечения предпринимателя правовыми конструкциями организации предпринимательской деятельности является предоставление предпринимателю максимально благоприятного режима в виде права абсолютно самостоятельно конструировать модель такой деятельности. Это право должно быть закреплено в действующем законодательстве, а его содержанием должна стать возможность предпринимателя самостоятельно формировать модель юридического лица (или не юридического лица) для осуществления предпринимательской деятельности. Внутренними мотивами конкретного проявления данного права должно стать собственное представление предпринимателя о целях, задачах и способах осуществления предпринимательской деятельности. Возможные элементы будущих конструкций и принципы такого конструирования должны быть сформиро-

ваны и легализованы государством в виде норм закона, что могло бы лечь в основу появления “юридического лица-конструктора”.

Если мы обратимся к правовым нормам, действующим в настоящее время, кроме тех, которые продемонстрированы выше, то увидим, что такой подход уже частично реализован. С нашей точки зрения, это проявляется в следующем.

1. Имеет место достаточно высокий уровень унификации некоторых правовых механизмов, применяемых для различных видов юридических лиц. В частности, в настоящее время для всех хозяйственных обществ предусмотрена возможность заключить договор об осуществлении прав участников общества (ст. 8 Федерального закона “Об обществах с ограниченной ответственностью” и ст. 32.1. Федерального закона “Об акционерных обществах”), суть которого сводится к предоставленной возможности участников обществ заключать соглашения, предоставляющие право участникам соглашения осуществлять определенным образом свои права и (или) воздерживаться от осуществления указанных прав, в том числе голосовать определенным образом на общем собрании участников общества, согласовывать вариант голосования с другими участниками, определять порядок продажи долей (акций), а также осуществлять согласованно иные действия, связанные с управлением обществом, с деятельностью, реорганизацией и ликвидацией общества.

2. Правопорядок допускает высокий уровень диспозитивности в указанных отношениях. Содержание правовых норм ст. 21, 22, 26 Федерального закона “Об обществах с ограниченной ответственностью” предусматривает возможность участников общества в достаточно широком диапазоне (практически без законодательных рамок, что следует из оборота “если иное не предусмотрено в уставе общества”) варьировать содержание различных управленческих механизмов.

В целом, в российской юридической и законодательной технике, за исключением приведенных эксцессов, уже сформировались стандартные закономерности и взаимосвязи между задачами и целями предпринимателя и обеспечивающими их правовыми механизмами. Большинство этих закономерностей основано на традиционном желании правопорядка внести максимум регулятивного, предотвращающего наступление охранительных последствий. К таким закономерностям можно отнести ставшие уже стандартом механизмы ответственности лиц за принимаемые уп-

равленческие решения, ограничение ответственности инвестора за счет “отдаления” его от управления и т.д. Таким образом, закрепление этих базовых начал может стать отправной точкой формирования любым предпринимателем модели деятельности в конкретных условиях.

Приведенные особенности поведения законодателя сохраняются и в других элементах формализации предпринимателем предпринимательской деятельности.

В настоящее время основным механизмом легализации форм предпринимательской деятельности продолжает быть нормативно-явочный порядок, формализуемый ведением единого государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение функционирования которого осуществляется регистрирующим органом - Федеральной налоговой службой РФ¹⁵. Указанным решением государство продемонстрировало, что рассматривает предпринимательство не как равно-го ему участника рыночного порядка, а, скорее, как субъекта, склонного к нарушениям, но необходимо-го исключительно для целей налогообложения.

Регистрирующий орган является фискальным органом со своим комплексом специфических задач. С учетом сложившихся традиций в деятельности этого государственного органа, а также с учетом современной правоприменительной практики мы можем сделать вывод о том, что его основные функции создают ситуацию абсолютной незаинтересованности в реализации иных задач, кроме фискальных. Свидетельством и проявлением данной тенденции является агрессивное использование принципов недобросовестности налогоплательщика. Естественно, сказанное, в первую очередь, касается выполнения регистрирующим органом своих основных задач. Однако с учетом того, что в этой системе органов никаких других должностных лиц, кроме должностных лиц, обеспечивающих решение основных задач, быть не может, решение задач дополнительных осуществляется в условиях потенциального конфликта интересов. Такой конфликт интересов возникает между “естественным” недоверием к налогоплательщику-предпринимателю и формальной необходимостью обеспечить либерализацию экономики путем создания комфортных условий моделирования предпринимательской деятельности.

Подтверждением существования подобного рода конфликта являются принимаемые изменения в законодательство о регистрации. С одной стороны, можно отметить усиление законодателем норматив-

но-явочных основ государственной регистрации. Так, Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 312-ФЗ “О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации” с 1 июля 2009 г. в ст. 9 Федерального закона РФ “О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей” были внесены дополнения в виде п. 4.1, в соответствии с которым регистрирующему органу было запрещено проверять на предмет соответствия федеральным законам или иным нормативным правовым актам РФ форму представленных документов (за исключением заявления о государственной регистрации) и содержащиеся в представленных документах сведения, за исключением случаев, предусмотренных... законом. Если ранее законодательство, обеспечивающее процесс либерализации условий осуществления предпринимательской деятельности, ограничивалось традиционным для нормативно-явочного порядка указанием на ограниченный характер перечня основания отказа в государственной регистрации, то в представленных изменениях потребовался более жесткий вариант запрета - прямой запрет на проверку содержащихся в документах сведений. С другой стороны, в соответствии со ст.14 Федерального закона РФ от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям” в п. 1 ст. 23 Закона о регистрации в настоящее время добавлено новое основание отказа в государственной регистрации. В соответствии с приведенными изменениями отказ возможен при наличии у регистрирующего органа подтвержденной информации о недостоверности содержащихся в представленных в регистрирующий орган документах сведений. Более того, в соответствии с ч. 3 измененной ст. 51 Гражданского кодекса РФ “до государственной регистрации юридического лица, изменений его устава или до включения иных данных, не связанных с изменениями устава, в единый государственный реестр юридических лиц уполномоченный государственный орган обязан провести в порядке и в срок, которые предусмотрены законом, проверку достоверности данных, включаемых в указанный реестр”¹⁶. Существующие реалии правоприменительной практики в России формируют профессиональную предвзятость фискальных органов по отношению к предпринимателям.

С учетом сказанного, с нашей точки зрения, актуальным в настоящее время является передача функции по ведению информационных ресурсов, содержащих информацию о субъектах предпринимательского правоотношения, от фискальных органов иным органам. Одновременно, по нашему мнению, современные тенденции развития системы легализации предпринимательских форм деятельности предполагают их дальнейшее совершенствование в рамках перехода от нормативно-явочного к уведомительному порядку такой легализации.

Как известно, в легальной дефиниции “предпринимательская деятельность”, предложенной ст. 2 Гражданского кодекса РФ, один из признаков предпринимательской деятельности - необходимость регистрации можно рассматривать как субъективный признак. Для любой свободной и самостоятельной деятельности какая-либо формализация существует как требование, возникшее исключительно в конкретных условиях. Изменение причин появления таких требований влечет, как правило, и изменение условий формализации. Таким образом, регистрация субъектов предпринимательской деятельности - правовое явление, которое существует исключительно в конкретной экономико-правовой модели отношений, что, следовательно, в иных экономических условиях предполагает и возможность полного отсутствия какой-либо формы государственной формализации. Несмотря на нормативно-явочные характеристики современных процессов легитимации, тем не менее регистрация продолжает оставаться разрешением со стороны государства. В то же время основное значение этой процедуры учетное, что может быть осуществлено без придания действиям органа государства правового значения как акта регистрации, именно с которым связывается возникновение соответствующих прав и обязанностей. Уведомительные механизмы позволяют максимально либерализовать сферу предпринимательской деятельности, придать дополнительный импульс развитию предпринимательства и экономическому росту.

¹ Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 342.

² Рих А. Рыночное, плановое и мировое хозяйство с точки зрения социальной этики // Хозяйственная этика. М., 1996. С. 357-358.

³Собрание постановлений Правительства СССР. 1990. № 15. Ст. 82.

⁴ Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1990. № 30. Ст. 418.

⁵Собрание постановлений Правительства РСФСР. 1991. № 6. Ст. 92.

⁶ См.: Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон от 8 февр. 1998 г. № 14-ФЗ // Рос. газ. 1998. 17 февр. (№ 30); Об акционерных обществах: федер. закон от 26 дек. 1995 г. № 208-ФЗ // Рос. газ. 1995. 29 дек. (№ 248); и др.

⁷ Российская газета. 2001. 10 авг. (№ 153).

⁸ Там же.

⁹Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. № 52 (ч. I). Ст. 6249.

¹⁰Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 1. Ст. 20.

¹¹Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 49 (ч. V). Ст. 7058.

¹²Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 28. Ст. 3473.

¹³Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 29. Ст. 3582.

¹⁴Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 11. Ст. 1148.

¹⁵См.: Об уполномоченном федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, крестьянских (фермерских) хозяйств, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей: постановление Правительства РФ от 17 мая 2002 г. № 319 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. 20 мая. (№ 20). Ст. 1872; Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе: постановление Правительства РФ от 30 сент. 2004 г. № 506 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2004. 4 окт. (№ 40). Ст. 3961.

¹⁶ Следует отметить, что тенденции, связанные с желанием законодателя предоставить органам государства право проверять достоверность сведений в предоставляемых регистрирующим органам документах, проявляются и в иных сферах. Например, подп. “в” п. 12 ст. 3 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 282-ФЗ “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации”, ст. 20 Федерального закона “О рынке ценных бумаг” дополнена п. 3.1, в соответствии с которым “регистрирующий орган вправе провести проверку достоверности сведений, содержащихся в документах, представленных для государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг” (см.: Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 53 (ч. I). Ст. 7607).

Поступила в редакцию 02.03.2014 г.

МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОСУЖДЕННЫХ В СИСТЕМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИХ ПРАВОПОСЛУШНОГО ПОВЕДЕНИЯ

© 2014 Желаев Артем Александрович
Казанский (Приволжский) федеральный университет
420008, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18
E-mail: gelai87@mail.ru

Осуществлено теоретическое обобщение некоторых результатов изучения судебной практики применения норм материальной ответственности осужденных в аспекте стимулирования правопослушного поведения.

Ключевые слова: осужденный, материальная ответственность, правовой принцип, правовой стимул.

В силу ст. 102 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации (далее - УИК РФ) в случае причинения во время отбывания наказания материального ущерба государству или физическим и юридическим лицам осужденные к лишению свободы несут материальную ответственность:

- за ущерб, причиненный при исполнении осужденными трудовых обязанностей, - в размерах, предусмотренных законодательством Российской Федерации о труде;

- за ущерб, причиненный иными действиями осужденных, - в размерах, предусмотренных гражданским законодательством Российской Федерации.

Используемая здесь терминология (“материальный ущерб”, “материальная ответственность”, “исполнение осужденными трудовых обязанностей”, “законодательство Российской Федерации о труде”, “гражданское законодательство Российской Федерации”) направляет внимание исследователей в первую очередь на вопросы регламентации труда осужденных к лишению свободы либо на проблематику юридической ответственности и механизмов ее реализации. Вместе с тем не менее интересным представляется также и иной подход, а именно: анализ материальной ответственности осужденных с точки зрения стимулирования их правопослушного поведения.

Обратимся к основным положениям уголовно-исполнительного законодательства РФ. Так, согласно ст. 8 УИК РФ, уголовно-исполнительное законодательство Российской Федерации основывается на принципах законности, гуманизма, демократизма, равенства осужденных перед законом, дифференциации и индивидуализации исполнения наказаний, рационального применения

мер принуждения, средств исправления осужденных и стимулирования их правопослушного поведения, соединения наказания с исправительным воздействием.

В общей теории права принципы определяются как основные, исходные начала, положения, идеи, выражающие сущность права как специфического социального регулятора¹. Принципы права воспроизводят наиболее важные и прогрессивные стороны экономической, политической, идеологической и нравственной сфер общественной жизни; прямо или косвенно фиксируются в действующем законодательстве; объединяют все правовые явления в целостный непротиворечивый комплекс; отражают своеобразие национальной правовой системы и имеют самостоятельное регулятивное значение².

Указанными свойствами правовых принципов обладают, в числе прочих и принципы уголовно-исполнительного законодательства РФ, к числу которых относится стимулирование правопослушного поведения осужденных. Этот принцип является специфическим, отраслевым.

Отметим, что автономность данного принципа оценивается по-разному. Так, профессор В.И. Селиверстов считает рассматриваемый принцип самостоятельным и находит его отражение прежде всего в нормах, поощряющих осужденных к хорошему поведению и добросовестному отношению к труду (ст. 57, 71, 113, 134 УИК РФ), а также в нормах, регламентирующих изменение условий содержания осужденных (ст. 78 УИК РФ) и возможность улучшения условий отбывания наказания (ст. 120-131 УИК РФ)³.

Профессор А.В. Бриллиантов трактует стимулирование правопослушного поведения осужденных несколько иначе - не отдельно, а в соста-

ве более общего принципа: “Принцип рационального применения мер принуждения, средств исправления осужденных и стимулирования их правопослушного поведения заключается в установлении таких видов мер принуждения и средств исправления в таком их объеме, который будет необходимым и достаточным для достижения целей наказания. В этой связи уголовно-исполнительный закон устанавливает определенные меры взыскания и поощрения, предусматривает возможность изменения правового положения осужденных как в лучшую, так и в худшую сторону, тем самым показывая осужденному невыгодность антисоциального поведения и стимулируя поведение правопослушное. Последнее связывается с предоставлением различных льгот, расширением объема прав. Закон исключает возможность как чрезмерного принуждения осужденных, так и необоснованного поощрения, а также применения средств исправления без необходимости”⁴.

По нашему мнению, основанному на буквальном грамматическом толковании ст. 8 УИК РФ, в законодательной формуле “рациональное применение мер принуждения, средств исправления осужденных и стимулирования их правопослушного поведения” заключаются в общей сложности три автономных принципа, а именно:

- 1) принцип рационального применения мер принуждения;
- 2) принцип рационального применения средств исправления осужденных;
- 3) принцип рационального применения средств стимулирования правопослушного поведения осужденных.

Как нам представляется, меры принуждения, средства исправления осужденных и средства стимулирования их правопослушного поведения, хотя и взаимосвязанные и взаимообусловленные, но все же не тождественные друг другу комплексы воздействия в целях исправления осужденных и предупреждения совершения новых преступлений как осужденными, так и иными лицами. Что же касается рациональности применения, то это предписываемый законом способ достижения указанных целей. Рациональность применения в равной степени относится и к мерам принуждения, и к средствам исправления осужденных, и к средствам стимулирования их правопослушного поведения.

Интересно, что понятие стимулирования происходит от слова “стимул”, заимствованного из

латинского языка. Буквально это остроконечная палка, которой погоняли животных⁵. В современном смысле стимулирование понимается как побудительная причина, побуждение к действию⁶.

Таким образом, рациональное применение средств стимулирования правопослушного поведения осужденных - это разумно обоснованное, целесообразное использование определенных ресурсов, способствующих созданию заинтересованности осужденных в правопослушном поведении. С учетом нормативного содержания гл. 2 УИК РФ правопослушное поведение осужденных выражается в неукоснительном исполнении осужденными возложенных на них обязанностей, законных требований администрации учреждений и органов, исполняющих наказания, а также в добросовестном осуществлении осужденными их прав. Добросовестность в данном случае подразумевает, что осужденный, реализуя свои права, не нарушает при этом порядок и условия отбывания наказания, не ущемляет права и законные интересы других лиц.

В целях анализа материальной ответственности осужденных в аспекте стимулирования их правопослушного поведения нами были изучены материалы судебной практики применения ст. 102 УИК РФ за период с октября 2013 г. по февраль 2014 г., находящиеся в открытом доступе в соответствии с Федеральным законом от 22 декабря 2008 г. № 262-ФЗ “Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации”⁷. География изученных решений представлена достаточно широко и включает многие места дислокации исправительных учреждений: это Республика Коми, Республика Башкортостан, Республика Саха (Якутия), Республика Мордовия, Московская, Иркутская, Саратовская и Воронежская области, Приморский край, а также города Тобольск, Тюмень, Архангельск. Как показали результаты проведенного нами анализа 50 решений суда, осужденные понесли материальную ответственность за ущерб, причиненный не при исполнении трудовых обязанностей, а иными действиями. Среди них преобладают утрата либо порча имущества - в общей сложности 25 из 50 изученных дел, или 50 % (например, утратил выданное во временное пользование имущество - утепленную куртку, зимнюю шапку, ложку, тарелку, простынь, одеяло и т.п.; сломал камеру видеонаблюдения, вывел из строя абонентское дуплексное устройство, отпилил ножки та-

бурета, сорвал прикрепленный на потолке светильник и бросил его на пол камеры). Немногим реже отмечены акты членовредительства - 23 из 50 изученных дел, или 46 % (например, ввел себе металлический гвоздь или скрепку в грудную клетку справа; приобрел несколько гвоздей и проглотил их; нанес себе резаные раны левого предплечья или в области шеи и т.п). Наконец, 2 дела, или 4 %, представляют еще одну категорию иных действий осужденного, причинивших подлежащий возмещению ущерб, а именно побег, в ходе пресечения которых проводились оперативно-розыскные мероприятия, потребовавшие дополнительных затрат. Отметим также, что по изученным нами делам максимальная взысканная сумма равнялась 2351 руб.10 коп. - такова была стоимость цветной видеокамеры, числившейся на балансе одного из исправительных учреждений Республики Коми и приведенной в негодность осужденным Ш. Минимальная же сумма составила 146 руб.

Тем не менее вне зависимости от взыскиваемой суммы материальная ответственность осужденных по своей юридической природе является имущественным правоограничением. По общему признанию, эффективность "наказания рублем" весьма высока, ибо у субъекта, всегда стремящегося так или иначе приумножить свое имущество, при осознании возможного правоограничения появляется дополнительная заинтересованность в том, чтобы удержаться от тех или иных действий. Подчеркнем, что в данном случае речь идет о материальной ответственности именно как о стимулировании, хотя стимулы в праве обычно рассматривают как положительное явление, связанное не с ограничением прав, а напротив, с их предоставлением.

Например, А.В. Малько, внесший немалый вклад в теоретическую разработку стимулов в праве, считает правовой стимул парной категорией, сопряженной с правовым ограничением. Правовой стимул, по определению А.В. Малько,

есть правовое побуждение к законопослушному деянию, создающее для удовлетворения собственных интересов субъекта режим благоприятствования. Правовые стимулы выражаются в обещании либо в предоставлении ценностей, а иногда в отмене либо в снижении меры лишения ценностей; предполагают положительную правовую мотивацию; проявляются в формах субъективных прав, законных интересов, льгот, поощрений, рекомендаций⁸.

По нашему мнению, правовое стимулирование можно рассматривать в узком и в широком смысле. В узком смысле это соотносимая с ограничением категория. Правовое стимулирование в широком смысле включает, помимо позитивного, также и негативный аспект: если субъект лишается какого-то блага и такая перспектива ему известна, правоограничение может удержать его от ненадлежащих действий. Тем самым возникает заинтересованность в правопослушном поведении. Одним из средств правового стимулирования в широком смысле является материальная ответственность осужденных по ст. 102 УИК РФ.

¹ Большой юридический словарь / под ред. А.В. Малько. М. 2009.

² Там же.

³ Комментарий к Уголовно-исполнительному кодексу Российской Федерации (постатейный) / под ред. В.И. Селиверстова. М., 2011.

⁴ Бриллиантов А.В., Курганов С.И. Комментарий к Уголовно-исполнительному кодексу Российской Федерации (постатейный) / под ред. А.В. Бриллиантова. М., 2011.

⁵ По материалам И.Х. Дворецкого. URL: <http://linguaeterna.com/vocabula/show.php?n=4307>.

⁶ URL: <http://www.slovari.ru/search.aspx?s=0&p=3068>.

⁷ Информационно-правовой портал "Гарант". URL: <http://base.garant.ru/194582>.

⁸ Малько А.В. Стимулы и ограничения как парные юридические категории // Правоведение. 1995. № 1. URL: <http://www.law.edu.ru/article/article.asp?articleID=151566>.

Поступила в редакцию 05.03.2014 г.

ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ И МЕХАНИЗМ ИХ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ (ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

© 2014 Набирушкина Ирина Сергеевна
Саратовская государственная юридическая академия
410056, г. Саратов, ул. Вольская, д. 1
E-mail: irina64irina@mail.ru

Рассматриваются особенности распределения ввозных таможенных пошлин в условиях функционирования Таможенного союза. Указывается, что распределение таможенных пошлин осуществляется на основании утвержденных нормативов. Анализируются качество и результативность применения процедуры распределения.

Ключевые слова: таможенные платежи, таможенная пошлина, нормативы распределения, распределение и зачисление пошлин.

Центральное место в системе таможенных платежей занимает таможенная пошлина. Она уплачивается в большинстве случаев перемещения товаров через таможенную границу, т.е. как при ввозе, так и при вывозе, и, как правило, является условием такого перемещения¹. Согласно п. 1 ст. 4 Таможенного кодекса Таможенного союза, таможенная пошлина - обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу. Категория таможенной пошлины тесно связана с понятием "таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности", которое заключается в установлении ввозных и вывозных таможенных пошлин². М.Н. Сорокина отмечает, что значение таможенных пошлин при пополнении доходной части бюджета существенно, однако нельзя забывать и о других задачах таможенно-тарифного регулирования. К ним следует отнести: поддержку рационального соотношения ввоза и вывоза товаров, защиту экономических интересов отдельных отраслей промышленности и сельского хозяйства, обеспечение равных условий конкуренции, выполнение Россией международных обязательств³. Ввозные таможенные пошлины имеют более широкое распространение, чем вывозные. Роль ввозных таможенных пошлин заключается, прежде всего, в защите внутреннего рынка. Они имеют существенное значение для оптимизации соотношения между экспортом и импортом с учетом требований платежного и торгового баланса, а также, естественно, пополняют доходную часть бюджета⁴. Так, в 2010 г. объем ввозных таможенных пошлин в федеральном бюджете Российской Федерации составил

587 502,7 млн руб., в 2011 г. - 692 928,6 млн руб., а за 2012 г. было собрано ввозных таможенных пошлин на сумму 732 758,8 млн руб.⁵

Создание Таможенного союза способствовало внесению коррективов в процесс уплаты и взимания таможенных платежей в целом и таможенных пошлин в частности.

На сегодня в странах - участницах Таможенного союза уплата ввозных таможенных пошлин осуществляется на счет, определенный международным договором государств - членов Таможенного союза. В качестве такого счета выступает счет уполномоченного органа того государства-члена, на территории которого подлежат уплате ввозные таможенные пошлины. В России уполномоченным органом является Федеральное казначейство⁶, в Республике Беларусь - Министерство финансов⁷, в Казахстане - Комитет казначейства⁸.

Необходимо отметить, что новеллой современного союзного таможенного законодательства является введение нормы о распределении ввозных таможенных пошлин между Россией, Беларусью и Казахстаном. Независимо от того, на территории какого из названных выше государств осуществлено взимание (взыскание) ввозных пошлин, в обязательном порядке осуществляется процедура распределения сумм между странами Таможенного союза. Уплаченные (взысканные) суммы ввозных таможенных пошлин подлежат зачислению и распределению между государствами - членами Таможенного союза в порядке, установленном международным договором. Исходя из взаимной заинтересованности в своевременном и полном поступлении ввозных

таможенных пошлин, а также иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие, в бюджеты между правительствами стран - участниц Таможенного союза было заключено Соглашение от 20 мая 2010 г. "Об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие)"⁹.

Интересным является тот факт, что ввозные таможенные пошлины не могут быть зачтены в счет уплаты иных платежей, в то время как иные платежи (налоги и сборы), поступившие на единый счет уполномоченного органа, могут зачитываться в счет уплаты ввозных пошлин.

Так, ввозные таможенные пошлины подлежат зачислению в национальной валюте на единый счет уполномоченного органа той стороны, в которой они подлежат уплате в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза. Затем эти суммы подлежат перечислению и распределению в иностранной валюте на счета других сторон вышеуказанного Соглашения. При этом общая сумма ввозных таможенных пошлин, подлежащих распределению в бюджеты сторон, определяется путем вычитания из суммы ввозных таможенных пошлин, поступивших в отчетный день с учетом непринятых национальным (центральным) банком к исполнению расчетных (платежных) документов (инструкций) на перечисление сумм возврата ввозных таможенных пошлин в отчетный день, суммы ввозных таможенных пошлин, подлежащих возврату плательщикам в текущий день.

Перечисление сумм ввозных таможенных пошлин сторонам - участницам соглашения осуществляется уполномоченными органами сторон на следующий рабочий день стороны за днем зачисления на единый счет уполномоченного органа.

Расчет суммы ввозных таможенных пошлин, подлежащих перечислению с единого счета уполномоченного органа одной Стороны на счета других Сторон, осуществляется путем умножения общей суммы ввозных таможенных пошлин, подлежащих распределению между Сторонами, на нормативы распределения, устанавливаемые в процентах.

Экспертной группой по направлению "Выработка механизма зачисления и распределения сумм таможенных пошлин, иных пошлин, нало-

гов и сборов, имеющих эквивалентное действие" были произведены расчеты нормативов распределения ввозных таможенных пошлин: как среднее арифметическое значение нормативов распределения сумм ввозных таможенных пошлин. Эти нормативы рассчитывались, исходя из объемов импорта из третьих стран на основании данных статистики "Комтрекд ООН", а также с учетом данных официальной статистики внешней торговли и среднеэффективной ставки ввозных таможенных пошлин по группе ТН ВЭД ТС. Немаловажная роль при определении нормативов распределения отводилась численности населения и размерам внутреннего рынка каждого из государств - членов Таможенного союза (далее - ТС). Так, численность населения РФ составляет 143,1 млн чел., в то время как численность населения Казахстана равна 16,7 млн чел., а Белоруссии - 9,5 млн чел.

Следует отметить, что в ходе утверждения нормативов распределения ввозных таможенных пошлин между странами - участницами ТС возникли некоторые сложности, нормативы распределения несколько раз пересматривались и изменялись.

В январе 2010 г. странам - участницам ТС по вопросу определения нормативов распределения договориться так и не удалось, несмотря на то, что Россия была готова выделить своим партнерам большие доли. По словам заместителя главы Минфина, структура распределения пошлин предлагалась такой: России - 86,5 %, Казахстану - 8,5 %, Белоруссии - 5 %¹⁰. Белорусская сторона требовала увеличения своей доли таможенных пошлин на 0,3 %. Помимо этого, обсуждался вопрос об увеличении тарифов за транзит российской нефти по территории Белоруссии. Однако тариф на прокачку российской нефти по территории Белоруссии в 2010 г. не принес ожидаемых результатов вместо заявленного ранее десятикратного роста, он составил всего 11 %.

В результате же двухмесячных согласований вопроса о пошлинах стороны вернулись все к тем же 0,3 % - только уже не в пользу Белоруссии.

В итоге в рамках принятого странами - участницами Таможенного союза Соглашения нормативы распределения ввозных таможенных пошлин, налогов были установлены в следующих размерах:

- Республика Беларусь - 4,70 %;
- Республика Казахстан - 7,33 %;

- Российская Федерация - 87,97 %.

Первые итоги по оценке механизма распределения ввозных таможенных пошлин отражены в Решении Межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества на уровне глав правительств от 19 мая 2011 г. № 80¹¹, а также в Решении Совета Евразийской экономической комиссии от 15 июня 2012 г. № 39¹².

В приведенных выше решениях указывается, что прошедший период показал эффективность и адекватность механизма зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин. Фактов нарушений, связанных с распределением и перечислением в бюджеты сторон ввозных таможенных пошлин, не зафиксировано. Однако следует обратить внимание на то, что при установлении нормативов распределения ввозных таможенных пошлин за основу была взята формула, согласно которой «каждая сторона не должна приобретать или терять что-либо в результате внедрения механизма их расчета»¹³.

Исследование показателей распределения говорит об обратном. Так, в рамках распределения ввозных таможенных пошлин Таможенного союза Казахстан на 1 сентября 2013 г. распределил на 26 млрд тенге ввозных таможенных пошлин больше, чем получил от России и Беларуси, в 2010 г. Казахстан получил плюсом 30 млрд тенге от распределения импортных таможенных пошлин, т.е. получил на 30 млрд больше, чем если бы не было Таможенного союза, в 2011 г. 90 млрд было за весь год, а в 2012 г. Казахстан получил на 17 млрд меньше, чем если бы не было Таможенного союза, то есть распределили больше на 17 млрд, чем получили. Такие существенные перепады в объемах полученных и недополученных денежных средств объяснялись резким увеличением объема импорта в Казахстане по сравнению с Россией и Беларусью.

Пример Казахстана наглядно показывает: формула того, что в результате распределения ввозных пошлин государства-члены не должны терять или дополнительно получать средства, не работает. Динамика поступления распределяемых ввозных пошлин колеблется от минуса к плюсу и наоборот, что соответственно приводит либо к получению средств сверх нормы, либо к их недополучению. Несмотря на существенные перепады в объеме поступающих средств, отметим, что всего же с 1 сентября 2010 г. по 31 декабря 2013 г. - за период действия соответствующего

Соглашения с Россией и Беларусью - из стран ТС было распределено в бюджет Казахстана таможенных пошлин на общую сумму 885,6 млрд тенге, в обратном направлении - 789 млрд тенге.

В ходе согласования стороны не раз указывали на несовершенство нормативов распределения ввозных пошлин. Так, Федеральной таможенной службой указывалось на то, что Россия теряет деньги из-за плохого администрирования ввозных таможенных пошлин Белоруссией и Казахстаном. Глава службы А. Бельянинов заявлял о том, что на данный момент Белоруссия должна России 6,380 млрд руб. ввозных пошлин, Казахстан - 15,569 млрд руб.¹⁴ (данные указаны на 2011 г.). Минфин РФ отмечает, что в соответствии с мониторингом применения Соглашения с 1 сентября 2010 г., который проводится Федеральной таможенной службой, объем фактически уплаченных (взысканных) в этот период времени в РФ ввозных таможенных пошлин составил более 91 % от общего объема ввозных таможенных пошлин, уплаченных на единой таможенной территории Таможенного союза во всех трех государствах - членах Союза.

В то же время российский Минфин отмечает, что в случае, если подобные дисбалансы, наблюдаемые по результатам мониторинга, будут носить устойчивый характер, «такая тенденция может послужить причиной инициирования российской стороной консультаций государств - членов Таможенного союза по вопросу о корректировке нормативов распределения ввозных таможенных пошлин, установленных соглашением»¹⁴.

Так, по итогам функционирования механизма перечисления распределенных сумм таможенной пошлины в бюджеты стран - участниц Таможенного союза за период с 1 сентября 2010 г. по 1 января 2012 г. совокупное сальдо перечислений для РФ составило 34,5 млрд руб., в том числе по Республике Беларусь - 10,3 млрд руб, по Республике Казахстан -24,1. Из этих данных доли участников ТС в общем объеме перечисленных в бюджет ТС ввозных пошлин составляют: РФ - 91,23 %, Беларусь - 3,76 %, Казахстан - 5,01 %.

Сравнивая показатели с критериями распределения ввозных таможенных пошлин за указанный период, можно сделать вывод о том, что текущая пропорция распределения ввозных таможенных пошлин в ТС не соответствует реальной экономической ситуации и нуждается в изменении в сторону увеличения в пользу Российской

Федерации¹⁶. За период с 1 сентября 2010 г. по 1 октября 2013 г. поступило 2215 млрд руб. таможенных пошлин (за исключением экспортных), уплаченных на территории Российской Федерации и подлежащих распределению. В соответствии с нормативами, утвержденными соглашением, распределено в бюджет Российской Федерации 1948,5 млрд руб. (87,97 %), в бюджет Республики Беларусь - 104,1 млрд руб. (4,70 %), в бюджет Республики Казахстан - 162,4 млрд руб. (7,33 %). В бюджеты стран-партнеров в совокупности было перечислено 266,5 млрд руб. В этот же период в бюджет Российской Федерации поступило 222,5 млрд руб. (от Республики Беларусь - 83,1 млрд руб., от Республики Казахстан - 139,4 млрд руб.), т.е. на 44 млрд руб. меньше. Таким образом, Россия распределила больше финансовых ресурсов, чем получила. В том числе отрицательное сальдо с Республикой Беларусь составило 21 млрд руб., а с Республикой Казахстан - 23 млрд руб.¹⁷ Указанные данные опять же подтверждают неэффективность механизма распределения таможенных пошлин. Возможно, причиной данного несоответствия стал тот факт, что за основу при установлении нормативов распределения ввозных таможенных пошлин были взяты показатели импорта каждой из стран-участниц за 2007-2008 гг., а как показывает статистика, эти данные постоянно меняются, причем динамика активно изменяется от увеличения к уменьшению и наоборот. В итоге установленные нормативы распределения на основании взятых данных в настоящее время не соответствуют реальному положению дел, что в итоге приводит к сбоям в работе механизма распределения.

Изложенное выше позволяет сделать вывод о несовершенстве механизма распределения ввозных таможенных пошлин в рамках стран - участниц Таможенного союза. Данные выводы подтверждаются приведенными статистическими данными, которые наглядно показывают неравномерность и дисбаланс от "плюса" к "минусу" в объеме поступающих от распределения средств. При качественном функционировании механизма распределения подобных скачков быть не должно. Немаловажным аспектом являются и сами нормативы распределения, которые вызывают дискуссию по поводу правильности и справедливости их утверждения.

Таким образом, механизм распределения таможенных пошлин требует совершенствования. В данном вопросе следует поддержать мнение С.Л. Блау и Р.Е. Игошина, которые выделяют следующие аспекты совершенствования механизма распределения:

- 1) корректировка нормативов распределения таможенных пошлин между странами - участниками Таможенного союза;
- 2) соблюдение финансовой дисциплины сторонами соглашения, т.е. обеспечение своевременного перечисления платежей¹⁸.

Отметим, что целью корректировки нормативов является достижение соответствия коэффициентов распределения между странами - участницами Таможенного союза реальному соотношению доли каждой страны в общем объеме импорта. Для этого целесообразно было бы ежеквартально рассчитывать долю каждой страны в общем объеме импорта за истекший квартал и определять значения коэффициентов распределения таможенных пошлин на основе данных расчетов. Как отмечалось ранее, показатели объемов импорта постоянно изменяются, в этой связи подобный анализ позволил бы определить средний объем доли каждого участника ТС с учетом динамики рассматриваемых показателей. В настоящее время страны-участницы уже имеют ряд показателей, которые были получены в ходе реализации заключенного Соглашения в рамках ТС. Думается, что эти данные и должны лежать в основе корректировки нормативов распределения.

Существенное значение имеет и вопрос о повышении финансовой дисциплины, обеспечении качественного администрирования процесса распределения ввозных таможенных пошлин. Наиболее подходящим для решения поставленной задачи возможно считать применение при взаиморасчетах сторон метода замены платежей¹⁹. Названный принцип реализуется путем составления уравнения эквивалентности. При этом сумма заменяемых платежей, приведенных к одному моменту времени, приравнивается к сумме платежей по новому соглашению, приведенных к тому же моменту времени. Необходимость в применении этого метода возникает всякий раз, когда платежи производятся несвоевременно, поэтому в качестве базового момента времени, к которому предполагается приведение всех сумм в расчете, целесообразно выбрать момент погашения долга.

Определение реального объема импорта стран - участниц ТС, корректировка нормативов распределения ввозных таможенных пошлин на сегодня является важной и актуальной задачей, решение которой позволит достигнуть не только взаимопонимания между странами - участницами ТС, но и станет основой для восстановления справедливого экономического баланса каждого из участников ТС. Установление справедливых нормативов распределения, основанных на реальных показателях за продолжительный период времени, с учетом их динамики станет базой для качественной реализации формулы распределения, а также позволит избежать резких перепадов от плюса к минусу в объеме поступающих в бюджет средств.

¹ *Сорокина М.Н.* Таможенная пошлина: проблемы нормотворчества и правоприменения: дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2009. С. 99.

² *Матвиенко Г.В.* Проблемы правового регулирования внешней торговли товарами в условиях интеграции // Вопросы экономики и права. 2014. № 1. С. 32.

³ *Сорокина М.Н.* Таможенная пошлина как инструмент таможенно-тарифного регулирования внешне-торговой деятельности // Вопросы экономики и права. 2009. № 10. С. 43.

⁴ *Бакаева О.Ю.* Правовое регулирование финансовой деятельности таможенных органов Российской Федерации: дис. ... д-ра юрид. наук. Саратов, 2005. С. 198.

⁵ Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2010-2012 гг. URL: <http://www.ach.gov.ru/ru/expert/follow-up/?id=897>.

⁶ О Федеральном казначействе: постановление Правительства Рос. Федерации от 1 дек. 2004 г. № 703: [в ред. от 2 нояб. 2013 г.] // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2004. № 49. Ст. 4908.

⁷ Вопросы Министерства финансов Республики Беларусь: постановление Совета министров Республики Беларусь от 31 окт. 2001 г. № 1585 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 105, 5/9328.

⁸ О некоторых вопросах Министерства финансов Республики Казахстан: постановление Правительства Республики Казахстан от 24 апр. 2008 г. № 387 // САПП Республики Казахстан. 2008. № 22. Ст. 205.

⁹ Об установлении применения в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие: соглашение от 20 мая 2010 г. // СЗ РФ. 2010. № 40. Ст. 4990. URL: http://www.vch.ru/cgi-bin/guide.cgi?table_code=15&action=show&id=7014.

¹⁰ Таможенный союз поделил пошлины. URL: http://www.vch.ru/cgi-bin/guide.cgi?table_code=15&action=show&id=7014.

¹¹ Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества на уровне глав правительств от 19 мая 2011 г. № 80. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант Плюс".

¹² Об итогах применения в 2011 году механизма зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие): решение Совета Евразийской экономической комиссии от 15 июня 2012 г. № 39. URL: <http://www.tsouz.ru>.

¹³ Таможенный союз: зачисление и распределение ввозных таможенных пошлин. URL: <http://www.brokert.ru/material/tamozhennyu-soyuz-raspredelenie-vvoznnyh-poschlin>.

¹⁴ Таможня несет добро. URL: <http://www.rg.ru/2011/06/23/fts.html>.

¹⁵ Минфин РФ не исключает увеличения доли России при распределении пошлин в рамках ТС. URL: <http://www.newskaz.ru/economy/20110624/1622924.html>.

¹⁶ *Игошин П.Е.* Механизм распределения ввозных таможенных пошлин в Таможенном союзе // Экономика и менеджмент инновационных технологий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. № 5. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/05/1061>.

¹⁷ *Блау С.Л., Игошин П.Е.* К вопросу распределения ввозных таможенных пошлин в рамках Таможенного союза Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан. URL: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2013/Economics/15_150035.doc.htm.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Там же.

Поступила в редакцию 05.03.2014 г.

РОЛЬ ПРОЦЕДУРЫ НАБЛЮДЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ БАНКРОТСТВА

© 2014 Ушатов Максим Викторович
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: lvls@mail.ru

Рассматриваются особенности процедуры наблюдения в процессе банкротства, ее цели и задачи, дается анализ иных процедур, применяемых в деле о банкротстве.

Ключевые слова: несостоятельность (банкротство), процедура наблюдения, неплатежеспособность, должник, кредитор.

В рамках судебного разбирательства о банкротстве должника - юридического лица арбитражный суд может ввести ряд процедур, перечень которых содержится в ст. 27 Федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)”: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

Законодатель не классифицирует процедуры банкротства по видам. Напротив, в первом российском Законе о банкротстве 1992 г. применялось три типа процедур банкротства: реорганизационные (к ним относились внешнее управление и санация); ликвидационные (принудительная ликвидация должника по решению арбитражного суда и добровольная ликвидация несостоятельного должника под контролем кредиторов); мировое соглашение¹. Взяв данную точку зрения за основу, многие ученые считают необходимым распределить процедуры банкротства по видам. В связи с этим традиционно выделяют три вида процедур: восстановительные, реорганизационные и ликвидационные. Причем мировое соглашение не рассматривают отдельно, а относят к реорганизационной группе. Это связано с тем, что оно направлено не на финансовое восстановление должника, а на удовлетворение требований кредиторов с учетом интересов должника, следовательно, исключительно на погашение задолженности². Однако данная классификация имеет лишь теоретическое значение.

Вместе с тем, проанализировав нормы Федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)”, в самом общем виде можно дать краткую характеристику, отражающую суть каждой процедуры: наблюдение - обеспечительная процедура, финансовое оздоровление - пассивная реабилитационная процедура, внешнее управление -

активная реабилитационная процедура, конкурсное производство - ликвидационная процедура, мировое соглашение - примирительная процедура.

Кроме того, в юридической литературе распространено понимание банкротства в узком смысле, а именно: банкротством является лишь ликвидация несостоятельного должника. Исходя из данного подхода “процедуры банкротства” трактуются как “ликвидационные процедуры”. Рассматривая понятие процедур банкротства в узком смысле слова, процедуры, предусмотренные в процессе банкротства в широком смысле слова, некоторые ученые предлагают называть “антикризисными процедурами”³. Представляется, что отграничение “процедур банкротства” от “антикризисных процедур” только усложнило бы терминологию, затруднило анализ процедур банкротства и, следовательно, является нецелесообразным⁴. Так как применение процедур банкротства может привести как к восстановлению должника, так и к его ликвидации, то, на наш взгляд, неэффективно использовать термины “ликвидационные процедуры” и “антикризисные процедуры” - это привело бы к огромной пуганице на практике.

Действующий Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве)” использует понятие “процедура банкротства” для того, чтобы описать особый правовой режим, установленный законом, применяемый в отношении должника, имеющего признаки банкротства.

Однако следует различать понятия процедуры банкротства и процедуры конкурсного производства. Несмотря на использование одного и того же термина, смысл данных категорий разный. Так, процедуры банкротства - общее наименование для любой процедуры, а процедуры конкурсного производства применяются в отношении должника, который признан банкротом⁵.

На разных этапах банкротства к должнику применяются меры различного характера, прямо предусмотренные законом, их можно разделить на следующие виды:

- обеспечительные меры, такие как наложение ареста на имущество должника, отстранение руководителя от управления и др.;

- восстановительные меры, применяемые при возможности восстановления платежеспособности должника, например, репрофилирование производства, продажа предприятия должника и т.п.;

- при наличии решения о признании должника несостоятельным ликвидационные меры. Так как основной целью данного этапа является удовлетворение требований кредиторов, то эти меры главным образом направлены на выявление дебиторской задолженности должника, формирование конкурсной массы, ее реализации и т.д.⁶

Соответственно процедурами несостоятельности можно считать совокупность мер, применяемых по отношению к должнику, которые направлены либо на восстановление, либо на ликвидацию должника.

Введение каждой процедуры банкротства сопровождается определенными правовыми последствиями, закрепленными в Федеральном законе “О несостоятельности”. Кроме того, каждая процедура имеет план и содержание, а также порядок и последствия завершения.

Далее рассмотрим особенности применения процедуры наблюдения в деле о банкротстве коммерческих организаций.

Наблюдение как процедура банкротства впервые появилось в Законе о несостоятельности 1998 г. Введение данной процедуры является совершенно обоснованным, так О. Никитина⁷ отмечает: наблюдение позволяет определить, действительно ли должник является неплатежеспособным, каковы причины и возможно ли предотвратить негативные последствия.

С появлением данной процедуры положение изменилось в сторону защиты прав должника, нежели кредиторов. Из положений Федерального закона “О несостоятельности” явно следует, что процедура наблюдения направлена на защиту прав должника в первую очередь. Ведь первоначально арбитражный суд рассматривает обоснованность заявления о признании должника банкротом.

Рассмотрев заявление на предмет обоснованности, в зависимости от результатов такого рассмотрения суд принимает одно из предусмотренных

законом определений (ст. 48 Федерального закона “О несостоятельности (банкротстве)”). Результатом может быть обоснованность или необоснованность заявления. В связи с этим в первом случае суд выносит определение о признании требований заявителя обоснованными и введении наблюдения. Во втором случае - определение об отказе во введении наблюдения и о прекращении производства по делу о банкротстве. Однако закон предусматривает возможность принятия определения об отказе во введении наблюдения и оставлении такого заявления без рассмотрения. Без рассмотрения заявление остается в том случае, когда имеется еще одно (или несколько) заявлений о признании должника банкротом, поэтому производство по делу не может быть прекращено. В случае признания заявления о признании должника банкротом необоснованным и при наличии иных заявлений арбитражный суд рассматривает обоснованность таких заявлений в отдельном заседании в соответствии с Федеральным законом “О несостоятельности”.

Требования заявителя признаются обоснованными, если они соответствуют п. 2 ст. 33 Федерального закона “О несостоятельности” (для должника - юридического лица: сумма требований не менее 100 тыс. руб. и срок неисполнения не менее 3 месяцев). В данном случае судом выносится определение о введении наблюдения в отношении должника.

Целью введения данной процедуры является обеспечение сохранности имущества должника, проведение анализа его финансового состояния, составление реестра требований кредиторов и проведение первого собрания кредиторов⁸.

Выполнение основной задачи процедуры наблюдения - обеспечение сохранности имущества должника до вынесения арбитражным судом решения по существу дела - возлагается на временного управляющего. По смыслу законодателя (ст. 20, 45 Федерального закона “О несостоятельности”), временный управляющий - это лицо, утверждаемое арбитражным судом для проведения наблюдения, осуществления мер по обеспечению сохранности имущества должника и иных полномочий, установленных Федеральным законом “О несостоятельности (банкротстве)”.

Временный управляющий осуществляет свою деятельность по двум направлениям: во-первых, контроль за деятельностью руководства должника; во-вторых, изучение финансового со-

стояния должника для того, чтобы определить возможность и целесообразность проведения восстановительных или ликвидационных процедур.

Временный управляющий действует параллельно с руководством должника. Введение данной процедуры не является основанием для отстранения руководителя должника и иных органов его управления. Они продолжают осуществлять свои полномочия, но с некоторыми ограничениями, установленными Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)". Функции руководителя должника и временного управляющего строго разграничены: фактическое управление осуществляет руководитель, в том числе договорная работа, а временный управляющий осуществляет контроль за его действиями, изучает финансовое состояние и определяет применение дальнейших процедур⁹.

Проведение анализа финансового состояния должника осуществляется путем анализа финансовой и бухгалтерской отчетности, в случае ее отсутствия необходимо привлечь аудитора¹⁰. Также для установления финансового состояния должника проводится инвентаризация его имущества. Целью анализа является ответ на вопрос: "Достаточно ли принадлежащего должнику имущества для покрытия расходов в деле о банкротстве и возможно ли восстановление его платежеспособности?"

Дальнейшим шагом временного управляющего является установление размера требований кредиторов с целью их участия в первом собрании кредиторов. Для этого он должен опубликовать сообщение о введении в отношении определенного должника процедуры наблюдения. В течение 30 календарных дней с даты опубликования такого сообщения кредиторы должны предъявить свои требования (с приложением судебных и иных актов). Заинтересованным лицам дается 15-дневный срок для представления возражений относительно требований кредиторов. Все требования кредиторов проверяются на их обоснованность, для этого изучаются документы, подтверждающие их. Последним шагом является вынесение определения о включении или об отказе о включении в реестр требований кредиторов по результатам рассмотрения.

Следующий этап - формирование и проведение первого собрания кредиторов. Его созывает временный управляющий, и оно должно состояться не позднее чем за 10 дней до окончания наблюдения. На данном собрании решаются вопросы,

связанные с определением процедур банкротства, которые будут введены позднее, указываются планы выбранных процедур и их сроки, выбирается реестродержатель, образуется комитет кредиторов, определяются кандидатуры арбитражного управляющего из СРО и дополнительные требования к нему, заключается мировое соглашение, если стороны приняли такое решение.

Одним из основных последствий введения наблюдения в отношении неплатежеспособного должника, которому следует уделить особое внимание, выступает запрет предъявления кредиторами имущественных требований в индивидуальном порядке, это возможно только с соблюдением Федерального закона "О несостоятельности". Это положение разъясняется в п. 27 Постановления № 35: требования кредиторов после введения наблюдения, а также финансового оздоровления, внешнего управления и конкурсного производства могут быть рассмотрены судом лишь в рамках процедуры банкротства. При заявлении таких требований в отдельном судебном процессе после введения наблюдения судам следует оставлять их без рассмотрения (п. 4 ч. 1 ст. 148 АПК). К примеру, Постановлением ФАС Московского округа от 29 марта 2012 г. по делу № А40-98074/10-155-821¹¹ требование ОАО "Росагролизинг" о солидарном взыскании долга и неустойки по договору лизинга было оставлено без рассмотрения, поскольку спорная задолженность подлежит рассмотрению в рамках дела о банкротстве в отношении должника ООО "Центральная водочная компания". При этом суд обратил особое внимание на то, что исключения предусмотрены лишь в отношении текущих платежей, но только должника - физического лица.

Для того чтобы после введения наблюдения не допустить беспрепятственного распоряжения должником своими средствами, необходимо проинформировать об этом банки и иные кредитные организации, с которыми должник имеет договор банковского счета, суд общей юрисдикции, главного судебного пристава по месту нахождения должника, налоговые и иные уполномоченные органы. Это достигается путем направления определения о введении наблюдения в перечисленные инстанции¹².

По окончании процедуры наблюдения арбитражный суд либо выносит определение на основании решения собрания кредиторов, либо принимает самостоятельное решение (ст. 75 Федерального закона "О несостоятельности"). Собрание креди-

торов может принять одно из следующих решений: введение финансового оздоровления, внешнего управления, открытие конкурсного производства, может быть заключено мировое соглашение. Арбитражный суд выносит определение в соответствии с каждым возможно принятым собранием кредиторов решением. Однако решение собрания кредиторов может отсутствовать. В таком случае суд вправе отложить разбирательство, тем самым давая время для принятия необходимого решения. Когда в установленный арбитражным судом срок принимается определенное решение, то, как уже отмечалось ранее, суд выносит соответствующее определение.

Согласно п. 2 ст. 75 Федерального закона «О несостоятельности» при невозможности отложения разбирательства суд выносит одно из следующих определений:

- определение о введении финансового оздоровления по ходатайству учредителей (участников) должника, собственника имущества должника - унитарного предприятия, уполномоченного государственного органа, третьих лиц, при условии предоставления достаточного обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности, размер которого должен превышать размер обязательств должника не менее чем на 20 %. Погашение осуществляется ежемесячно, пропорционально, равными долями в течение 1 года с даты начала удовлетворения требований кредиторов;

- определение о введении внешнего управления, если есть основания полагать, что платежеспособность может быть восстановлена;

- определение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства при отсутствии оснований для введения финансового оздоровления и внешнего управления.

Когда первое собрание кредиторов принимает решение о введении внешнего управления или открытии конкурсного производства, суд может вынести определение о введении финансового оздоровления. Для этого необходимо ходатайство учредителей (участников) должника, собственника имущества должника - унитарного предприятия, уполномоченного государственного органа, третьих лиц, а также предоставление банковской гарантии в качестве обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности. Суд выносит положительное решение, если сумма, на которую выдана банковская гарантия, превышает

размер обязательства должника не менее чем на 20 %. При этом график погашения задолженности должен предусматривать начало погашения задолженности не позднее чем через 1 месяц после вынесения судом определения о введении финансового оздоровления и погашение требований кредиторов ежемесячно, пропорционально, равными долями в течение 1 года с даты начала удовлетворения требований кредиторов.

Процедуру наблюдения можно отнести к вспомогательным, подготовительным процедурам банкротства, поскольку наблюдение является предварительным этапом перед выбором основной процедуры в зависимости от финансового состояния должника¹³. Наблюдение является обязательной процедурой, пропуск которой невозможен, за исключением упрощенных процедур банкротства.

¹ Дорихина Е.Г. Государственное регулирование в сфере банкротства // Право и экономика. 2008. № 2. С. 29-30.

² Практическое пособие по осуществлению конкурсного производства / А.А. Гребнев [и др.]. М., 1999. С. 30.

³ Теория и практика антикризисного управления / под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. М., 1996. С. 32.

⁴ Шатохина К.А. Банкротство предприятий // Безопасность бизнеса. 2008. № 1. С. 14.

⁵ Умань И.Н. Стадии производства по делу о банкротстве юридических лиц, их классификация и характеристика // Арбитражный и гражданский процесс. 2010. № 5. С. 7.

⁶ Андреев А. Проблемы процессуальной дееспособности должника в делах о несостоятельности (банкротстве) // Арбитражный и гражданский процесс. 2006. № 5. С. 8.

⁷ Никитина О. Банкротство под наблюдением // Бизнес-адвокат. 1998. № 14. С. 4.

⁸ Оленин А.Е. Правовые основы и особенности наблюдения как процедуры процесса о банкротстве // Законодательство. 2000. № 2. С. 37.

⁹ Матвеев П.В. Ответственность должностных лиц организации за нарушение обязательств // Налоги. 2008. № 1. С. 5.

¹⁰ Коцюба Н., Барсуков П. Практика проведения анализа финансового состояния организаций-должников при рассмотрении дел о банкротстве: точность и объективность диагностики банкротства // Вестник ВАС РФ. 2002. № 8. С. 15.

¹¹ Постановление ФАС Московского округа от 29 марта 2012 г. по делу № А40-98074/10-155-821. Дос-туп из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹² Дубровская И. Приостановить операции по счетам. URL: <http://lexandbusiness.ru>.

¹³ Калнин Р. Процедура наблюдения // Вестник ВАС РФ. 2001. № 3. С. 70.

ЭКОНОМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Экономика и политика*
- Экономическая теория*
- Экономика и управление*
- Финансы, денежное обращение и кредит*
- Бухгалтерский учет, статистика*
- Математические и инструментальные методы экономики*

СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В РОССИИ*

© 2014 Зельднер Алексей Григорьевич
доктор экономических наук, профессор
Институт экономики Российской академии наук
117218, г. Москва, Нахимовский пр., д. 32
E-mail: zeldner@inecon.ru

Рассматриваются состояние земельных угодий России и причины деструктивных тенденций в их использовании.

Ключевые слова: земельные угодья, пашня, посевные площади, инвестиции, показатели эффективности использования земли.

Россия обладает неопределимым национальным богатством - землей¹, что в будущем, при исчерпании запасов топливных ресурсов, может позволить стране при прочих равных условиях стать мировым производителем сельскохозяйственной экологически чистой продукции. По общей территории Россия занимает первое место в мире, а по площади сельскохозяйственных угодий - пятое. На Российскую Федерацию приходится 12 % мировых пахотных земель, на душу населения в 2012 г. - по 0,8 га пашни. Это один из наиболее высоких показателей в мире, выше находится только Канада и Австралия, соответственно 1,25 и 2,1 га пашни на душу населения. На долю России приходится свыше 50 % мировых запасов черноземных земель, 20 % мировых запасов пресной воды. В сельской местности России проживает

37,7 млн чел. (2010 г.), это 26,3 % общей численности населения. Среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве составляет 6,6 млн чел., это около 10 % общей численности занятых в России.

При такой обеспеченности земельными и трудовыми ресурсами удельный вес сельского хозяйства России в инвестициях в основной капитал в 2010 г. составил 3,3 % (в 1990 г. - 15,9%), в основных фондах, соответственно, 2,9 % и 11,4 %, в валовой добавленной стоимости - 3,3 % (в 1999 г. - 6,4 %). Проблема столь низкой отдачи аграрного сектора связана как с резким ухудшением состояния сельскохозяйственных угодий², так и с существенным сокращением инвестиционного и материально-технического обеспечения сельского хозяйства³. Рассмотрим состояние сельскохозяйственных угодий и изменение их структуры за послереформенные годы.

Таблица 1

Динамика изменения площади и структуры сельскохозяйственных угодий за 1990-2013 гг.*

Показатели	Годы			2013, % к 1990
	1990	2000	2013	
Всего сельхозугодий, млн га	213,8	197,0	191,0	89,3
из них:				
пашня	131,8	119,7	115,4	87,5
кормовые угодья	90,1	72,6	70,2	87,6
многолетние насаждения	-	1,8	1,7	94,4
залежь	-	2,8	3,6	128,5
прочие (неиспользуемая пашня)	0,3	16,3	-	-
Справочно:				
посевные площади с.-х. культур, млн га	117,7	84,6	76,3	64,8
сельхозугодья на 1 чел., га	1,44	1,34	1,33	92,3
пашня на 1 чел., га	0,88	0,82	0,8	90,9
посевная площадь на 1 чел., га	0,79	0,58	0,53	67,1

* Расчет по материалам: Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2013. М., 2013. С. 20, 75-76.

* Статья написана при финансовой поддержке РГНФ, грант № 14-02-00150.

Анализируя табл. 1, следует отметить, что реформирование экономики России после 1990 г.

сопровождалось серьезными структурными изменениями в пользу сырьевого сектора⁴. Началась из-за отсутствия стабильного и весомого финансирования массовая деградация несырьевых отраслей⁵. Под эту тенденцию попал и аграрный сектор России⁶. Надежда на массовое развитие фермерства себя не оправдала. Во-первых, почти восемьдесят лет из сознания крестьян выдавливались частнособственнические инстинкты; во-вторых, для становления фермерства необходим стартовый капитал, что государство не смогло обеспечить. Колхозы и совхозы, реорганизованные в массовом порядке, оказались под давлением монополистов-переработчиков, в массе становились убыточными и резко сокращали производство. Земля - национальное богатство России - оказалась во многом невостребованной, началось ее нецелевое использование. В результате с 1990 по 2013 г. площадь сельскохозяйственных угодий сократилась на 22,8 млн га, пашня - на 16,4 млн га, но в большей мере сократилась посевная площадь в стране - на 41,4 млн га, это 35,2 % всей посевной площади⁷. Причины - отсутствие собственных средств в сельхозпредприятиях на закупку семян, горючего, техники, дорогие кредиты, очень слабая бюджетная поддержка и серьезное нарушение ценового паритета⁸.

Сложно структурировать деструктивные факторы, предопределившие ухудшение использования земельных ресурсов в России. Но, по нашему мнению, стартовым условием послужило неподготовленное реформирование аграрной сферы. Преждевременная реорганизация колхозов и совхозов, наделение селян паями без господдержки как финансовой, так и правовой стали тем спусковым крючком, который и заложил долготендентную тенденцию ухудшения использования земельных ресурсов.

В соответствии с Указом Президента РФ "О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР" в 1991 г. начинается передел земли и реорганизация функционирующих форм хозяйствования на селе. Реорганизация колхозов и совхозов произошла в основном достаточно формально, за счет деления земель на паи и раздачи их крестьянам. Но основная масса крестьян до сих пор не имеет оформленных земельных долей.

Бюрократические барьеры в оформлении прав собственности за земельные доли, затраты на кадастровую оценку, налоги - все это суще-

ственно тормозит процесс оформления собственности на земельные паи. В результате крестьяне лишены возможности использовать землю как залоговый актив для привлечения инвестиций. Все это отражается на отношении к земле.

Ухудшение экономического положения в сельском хозяйстве коснулось и социальной сферы. При уровне заработной платы ниже средне-российского на 50 % начался процесс оттока сельского населения и сокращения численности занятых в аграрной сфере (с 1990 по 2010 г. среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве сократилась с 9,9 млн чел. до 6,6 млн чел. (33,3 %)). Это привело к росту нагрузки на одного среднегодового работника сельскохозяйственных угодий на 34 %, пашни на 30 %, и только благодаря резкому снижению посевных площадей ее размер, приходящийся на среднегодового работника, практически не изменился. Казалось бы, при таком увеличении земельных угодий, приходящихся на работника, должны расти и показатели фондообеспеченности.

Однако финансовые проблемы не позволили сельскому хозяйству осуществить приобретение техники в необходимом количестве. Как известно, нормативная нагрузка на один трактор составляет 73 га. В 1990 г. на один трактор приходилось 95 га пашни, это в 1,3 раза выше норматива, а в 2010 г. нагрузка составила 236 га (в 3,2 раза выше норматива). Нормативная нагрузка на зерноуборочный комбайн 244 га, в 1990 г. фактически приходилось 152 га, это 62 % норматива, в 2010 г. нагрузка достигла 327 га, что в 1,3 раза выше нормативной⁹.

Низкая фондооснащенность в сочетании с уменьшением количества вносимых удобрений и сокращением мелиорируемых земель приводит к ухудшению их состояния. Анализ данных государственного мониторинга земель показывает, что почти во всех регионах страны продолжается тенденция по ухудшению состояния земель. Водной эрозии подвержены 17,8% площадей сельскохозяйственных угодий, а ветровой - 8,4 %. Переувлажненные и заболоченные земли занимают 12,3 %, засоленные и солонцеватые - 20,1 % сельхозугодий¹⁰. Общая площадь заросших кормовых угодий составляет порядка 20 % их общего количества. В докладе "О состоянии и использовании земель в Российской Федерации" отмечается, что наряду с сокращением площади

Таблица 2

Внесение минеральных удобрений в регионах-лидерах по посевным площадям зерновых культур*

Показатели	Краснодарский край	Ростовская обл.	Ставропольский край	Оренбургская обл.	Саратовская обл.	Алтайский край	Омская обл.
Площадь, занимаемая зерновыми культурами, тыс. га	2165	3005	2135	2788	2303	3536	2031
Удельный вес зерновых в структуре посевных площадей, %	60,2	70,0	74,1	69,5	63,2	64,9	70,1
Внесено минеральных удобрений на 1 га посевной площади, кг**	109,1	57,3	77	3,7	4,0	3,8	2,9

* Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2013. М., 2013. С. 242-243, 245.

** В среднем по России 37,6 кг (2012 г.), а в среднем под зерновые культуры (без кукурузы) внесено 42 кг (2011 г.) минеральных удобрений // Вопросы статистики. 2012. № 11. С. 64).

сельхозугодий уменьшаются площади мелиорируемых земель, нарастает отрицательный баланс гумуса в пахотной земле, происходит дальнейшее загрязнение почвы тяжелыми металлами, наблюдается устойчивое снижение качества пахотных земель. Если в 1990 г. в России доля пахотных земель с повышенным уровнем кислотности составляла 28,2 %, то в 2013 г. этот показатель уже достиг уровня 34,9 %¹¹.

Складывающееся отношение к земельным ресурсам при снижении общей культуры земледелия не могло не привести к снижению содержания гумуса в почвах. За последние 25 лет содержание гумуса в почвах снизилось в среднем на 20 %. Ежегодно теряется до 620 кг гумуса с гектара пашни. Это касается большинства регионов России. При снижении естественного плодородия всем регионам России требуется увеличить внесение минеральных и органических удобрений. При нарушенных севооборотах это главное условие поддержания урожайности.

Принято считать, что необходимо сохранять экологический баланс в структуре сельскохозяйственных угодий¹². Экологически допустимой считается распашка не более 55 % земель района, пригодных для земледелия. Между тем, в ряде регионов Черноземной зоны распаханность пашни достигает 60-70 %, а в Краснодарском крае и Белгородской области - 75-80 %. В стране под влиянием главного стимула рыночных отношений - прибыли - все больше начинает проявляться стремление к монокультуре.

В структуре посевных площадей зерновые в среднем по России занимают 58,2 % (2012 г.), при этом в Ростовской области - 70 %, в Ставропольском крае - 74 %, Оренбургской области - 69,5 %, Саратовской - 63 %, Алтайском крае - 65 %, в Омской области - 70 %¹³. Многие регионы по-

степенно переходят на монокультуру. Нарушение системы ведения севооборотов и отказ от рационального чередования сельскохозяйственных культур при низких дозах удобрений приводят к ухудшению физических и химических свойств почвы.

Как показывают приведенные в табл. 2 данные, только в трех регионах (Краснодарском, Ставропольском краях и Ростовской области), имеющих площади зерновых свыше 2 млн га, внесение минеральных удобрений превышает среднероссийские 38 кг/га в 2 раза. Остальные края и области вносят в 9 раз меньше, чем в среднем по России. Невосполнение выноса питательных веществ приводит к тому, что на таких землях снижается обеспеченность подвижным фосфором и обменным калием, в целом снижается содержание органических веществ в почве, а это путь к снижению урожайности.

Наряду с проблемой количества вносимых удобрений существует и проблема их рационального сочетания. Рациональное сочетание предполагает соотношение азотных, фосфорных и калийных удобрений в соотношении 1:1,1:0,8, фактически их среднее соотношение в 2010 г. составило 1:0,33:0,25 (для разных культур оно различно). Только вследствие этого неэффективно используется часть удобрений, что отражается на плодородии почв¹⁴.

Наряду с низкими дозами внесения минеральных удобрений с 1990 г. и по 2010 г. уменьшилось и внесение органических удобрений на 1 га посевных площадей в России с 3,5 т до 1,1 т в 2010 г., или в 3,1 раза, а удельный вес удобряемой площади ко всей посевной составил 7,5 %. Резко снизилось и использование минеральных удобрений, их внесение на 1 га посевной площади уменьшилось с 88 кг (1990 г.) до 38 кг (2010 г.),

или в 2,3 раза, а удобренная площадь за сравнимый период сократилась с 66 до 42 %.

Рост количества удобрений на 1 га пашни в развитых странах в сочетании с другими агротехническими приемами обеспечивает и рост урожайности всех сельскохозяйственных культур. Так, если Германия вносит на 1 га пашни в 7,8 раза больше по сравнению с Россией минеральных удобрений, то урожайность у нее выше в 3,1 раза, в США соответственно в 4,7 раза и 3,1¹⁵. Снижение количества вносимых минеральных удобрений лежит в плоскости просчета экономической политики и неспособности государства остановить монопольный рост цен, делающий недоступными минеральные удобрения для массового потребления. Так, азотные удобрения выросли в цене с 2000 г. по 2005 г. с 1,6 тыс. руб. за 1 т до 8,6 тыс. руб., или в 5,4 раза, а с 2005 г. по 2010 г. еще в 2,5 раза до 21,8 тыс. руб. за 1 т. Аналогичная тенденция и по другим видам удобрений. Так, цена на фосфорные удобрения выросла с 2,6 тыс. за 1 т в 2000 г. до 7,7 тыс. руб. в 2005 г. и до 21,3 тыс. руб. в 2010 г., на калийные удобрений: 1,4 тыс. руб. в 2000 г., 6,7 тыс. - в 2005 г., 16,4 тыс. - в 2010 г. Если бы цены на реализуемую сельскохозяйственную продукцию росли такими же темпами, как на минеральные удобрения, у производителей могла появиться возможность закупать удобрения. Но анализ соотношения цен на отдельные виды промышленных товаров (в частности, азотные удобрения), приобретенных сельхозорганизациями, и ценой производителей на реализованную пшеницу показывает, что для приобретения 1 т удобрений в 2005 г. необходимо было реализовать 3,5 т пшеницы, в 2010 г. - уже 5,6 т, и разрыв этот имеет тенденцию к увеличению. И это при том, что производство минеральных удобрений не только не уменьшилось за годы реформирования, но и по сравнению с 1990 г. (15,9 млн т) выросло до 18,0 млн т (2010 г.), на 13,2 %. В то же время из-за монопольно высоких цен для внутренних потребителей, низкой финансовой обеспеченности сельхозтоваропроизводителей и слабой поддержки из федерального бюджета ими приобретается в среднем всего 10 % общего объема произведенных удобрений.

Удельный вес потребляемых внутри страны удобрений последние годы не превышает 10 %, зато устойчиво растет экспорт, причем до 80 % удобрений реализуется в страны дальнего зару-

бежья. Это связано, во-первых, с устойчивым спросом, во-вторых, с уровнем цен. Фактическая экспортная цена на азотные удобрения для стран дальнего зарубежья в 2011 г. составляла 820 долл. /т (в пересчете на 100 % питательных веществ), а на калийные - 566 долл. /т. В переводе по текущему курсу это выше внутренних российских цен на 10-16 %. А это главный критерий для бизнеса.

Наибольшую эффективность использование минеральных удобрений приносит в сочетании с высокой культурой земледелия, высокопродуктивными сортами и при оптимальном использовании механизации и мелиорации. Разрушение мелиорации в процессе реформирования аграрной сферы внесло существенный вклад в появление деструктивных тенденций при использовании земельных ресурсов.

Примерно 80 % всех посевов сельскохозяйственных культур, в том числе свыше 60 % посевов зерновых, находится в зоне неблагоприятных природно-климатических условий. Для получения устойчивого урожая сумма атмосферных осадков должна составлять не менее 700 мм в год. В России в таких условиях располагается около 1 % сельскохозяйственных угодий (в США - 60 %)¹⁶. Для России стабильный рост сельскохозяйственной продукции возможен в значительной мере за счет роста мелиорируемых земель.

В связи с необходимостью увеличения производства сельхозпродукции в условиях рискованного земледелия России необходима программа мелиорации земель с целевым бюджетным финансированием. Если в мире 17 % орошаемых земель обеспечивают 40 % объема производства продовольствия, то в России в процессе перехода к рыночным отношениям мелиорация была фактически разрушена. Причины резкого сокращения ввода мелиорируемых земель - ошибки в процессе реформирования в сочетании с финансовыми проблемами. В 1991 г., в пиковом году по объему действующих мелиорированных земель, их было 11,5 млн га (в том числе 6,1 млн га орошаемых земель). Эти земли обеспечивали до трети продукции растениеводства. По переписи земель в 2006 г. фактически действовало 0,81 тыс. га орошаемых земель.

Следует отметить, что мировые производители сельскохозяйственной продукции, реально стремящиеся к повышению плодородия почв, осуществляют строительство мелиоративных систем за счет госбюджета (США, Китай, Ин-

дия). В России же основным ответственным за развитие мелиорации назначены регионы. В поправках к Федеральному закону “О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения” от 1998 г. внесены позиции, сокращающие с 2005 г. полномочия государства по регулированию мелиорации на федеральном уровне, за исключением части мероприятий по ФЦП и по крупным мелиоративным объектам.

¹К. Маркс считал, что земля - это великая лаборатория, арсенал, предоставляющий как средства труда, материалы труда, так и место поселения. Если “труд есть отец богатства, земля его мать” (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 52).

Общая площадь земель России составляет 17 098,2 тыс. км, из них 92,2 % находятся в государственной и муниципальной собственности, в собственности граждан - 7,3% и в собственности юридических лиц - 0,5 % земельного фонда.

²Козлова С.В. Эффективность целевых программ в области земельных отношений // Экономические науки. 2007. № 37. С. 12-16.

³Ворожейкина Т.М. Особенности конкуренции в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 2. С. 39-42.

⁴Осипов В.С. Влияние разрывов внутриотраслевых и межотраслевых связей на снижение национальной конкурентоспособности // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-3. С. 19-25.

⁵Осипов В.С. Разрывы внутриотраслевых и межотраслевых связей в агропродовольственном секторе экономики Российской Федерации // Вестник Федераль-

ного государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования “Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина”. 2013. № 3. С. 74-79.

⁶Ворожейкина Т.М. Концепция мониторинга продовольственной безопасности России // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 5. С. 339-343.

⁷Козлова С.В. Особенности земельного рынка России // Экономические науки. 2011. № 78. С. 187-190.

⁸Ворожейкина Т.М. Особенности развития отраслей с низким уровнем концентрации производства // Экономика и управление. 2011. № 5. С. 59-63.

⁹Расчет по: Статистические материалы и результаты исследования развития агропромышленного производства России. М., 2012. С. 12. Нагрузка на один трактор в США составляет 37 га, в Англии, Франции, Германии в 2 раза ниже. Нагрузка на зерноуборочный комбайн в США и Франции - по 50 га, в Германии - 53 га, Англии - 77 га.

¹⁰О состоянии и использовании земель в РФ в 2008 г.: государственный (национальный) доклад М., 2009. С. 133-134, 135, 136.

¹¹Юшкова В.Э. Экономическая оценка потенциала земельных ресурсов в сельском хозяйстве: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Воронеж. 2014. С. 13.

¹²Зельднер А., Осипов В., Буздалов И. Российское село и крестьянство в тисках монопольного окружения. М., 2013.

¹³Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2013. М., 2013. С. 241-243.

¹⁴Зельднер А.Г. Деструктивные тенденции и конструктивные возможности их преодоления в экономической системе России. М., 2013. С. 189-190.

¹⁵Расчет по статсборнику: Сельское хозяйство... 2011. С. 185.

¹⁶Экономические науки. 2011. № 9. С. 92.

Поступила в редакцию 01.03.2014 г.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ КАК БАЗИС ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В МАРКЕТИНГЕ ИЛИ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2014 Карташов Константин Аркадьевич

кандидат экономических наук

© 2014 Цимбал Виталий Николаевич

Краснодарский университет Министерства внутренних дел России

350005, г. Краснодар, ул. Ярославская, д. 128

E-mail: economical@rambler.ru

Освещается эволюция развития социальных сетей в информационном пространстве. Рассматриваются особенности разнообразных типов социальных сетей и их сущностные характеристики. Исследуются вопросы, связанные с продвижением продукции в сети Интернет, а также проблемы преступлений и правонарушений в социальных сетях. Предлагается ряд мероприятий и рекомендаций по возможности устранения и претотвращению противоправных деяний в социальных сетях.

Ключевые слова: социальные сети, экстремизм, конкуренция, маркетинг.

Развитие современного информационного пространства в первую очередь связано с нематериальными активами предприятий (бренд, торговая марка, коммерческая информация), а также с информационными технологиями. К сожалению, преступления и правонарушения экстремистского характера в современном мире проникают во многие сферы жизни общества, в том числе информационную и телекоммуникационную. Аналитики справедливо признают, что всемирная сеть Интернет оказывает большое влияние на жизнь современного человека, формирует значительную часть информационного пространства, окружающего не только городских, но и сельских жителей, детей и подростков, людей преклонного возраста. На сегодня становится все меньше и меньше людей, которые не слышали о существовании или не пользовались такой конструкцией XXI информационного века, какой являются социальные сети. Помимо вышесказанного, социальные медиа - это переход маркетинга в инфраструктуру отношений "клиент - фирма", "компания - клиент".

Но наряду с позитивными сторонами развития социальных сетей, в последнее время все чаще наблюдаются явления: различные экстремистские и террористические группы набирают последователей, помимо классических способов (например, через круг общения, на фоне общей религиозной веры и т.п.), при помощи вышеуказанных сетей, размещенных в Интернете. Эта про-

блема не просто актуальна, но злободневна для общества и государства в целом.

Еще в 1954 г. социологом Дж. Бансом социальные сети были охарактеризованы следующим образом: "Каждый человек имеет определенный круг друзей, и эти друзья в свою очередь имеют собственных друзей. Некоторые из друзей одного человека знают друг друга, другие нет. Я счел удобным говорить о такого рода социальных полях, как о сети. Под этим мне видится система точек, некоторые из которых соединены между собой. Точками этой системы являются люди, и линии соединения этих точек указывают, какие люди взаимодействуют друг с другом"¹.

Зародились социальные сети в Интернете в 1990-х гг. (причем как профессиональное музыкальное сообщество), а термин появился в 2004 г. В настоящее время социальными сетями активно пользуются свыше 1 млрд чел.²

Под социальными сетями (от англ. Social Networking Service) понимается платформа, онлайн-сервис или веб-сайт, предназначенные для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений, их визуализацией являются социальные графы (социальные объекты, такие как пользовательские профили с различными атрибутами)³.

Главными особенностями современных социальных сетей и подобных сервисов являются инструменты поиска нужных контактов и установления связей между людьми. Пользователям всех соци-

альных сетей доступен характерный (практически одинаковый) набор функций: создавать профили с информацией о себе, производить и распространять различный контент (фото и видео), взаимодействовать напрямую с другими пользователями посредством различных видов сообщений, создавать сообщества (группы), отслеживать активность других людей или друзей и тому подобный функционал.

Разнообразие социальных сетей нет предела, однако целесообразно остановиться на типах данных сервисов:

- универсальные (с маркетинговой точки зрения, социальные сети общего формата) - нет какой-то конкретной темы, причины, основания деятельности подобной сети. Чаще всего это инструмент, созданный для общения людей друг с другом, установления новых связей, создания групп и т.п. (ВКонтакте, Facebook и т.д.);

- профессиональные - специализируются не только на развлечениях, играх и прочем, но и в основном как профессиональный инструмент. Данные ресурсы позволяют предпринимателям оперативно налаживать новые связи, предлагать товар или услугу за счет рекламы, получать рекомендации, нанимать новых сотрудников и т.п. (Профессионалы.ru, LinkedIn, XING, Мой круг); данный тип - своего рода профессиональное объединение;

- образовательные - ресурсы для обучающихся во всевозможных учебных заведениях: школьники, студенты. Подобные сервисы позволяют обучаемым проводить научные исследования, получать доступ к учебной литературе, взаимодействовать с преподавательским составом;

- исследовательские - ориентированы на академическую аудиторию. Позволяют ученым заниматься исследованиями как единолично, так и совместно с другими учеными;

- информационные - ориентированы на маркетологов, менеджеров, психологов и тому подобную аудиторию. Дают возможность находить решения повседневных проблем. Информацию можно организовывать в виде советов, написанных профессионалами и экспертами по различной тематике;

- иные типы социальных сетей: разделяются в основном по увлечениям (спорт, кино, музыка), для людей, которые любят животных, природу и т.д. К примеру, социальные сети по интересам Naplink, Soulmater, MySpace, 1-C Битрикс, Last.fm и т.д.

Следовательно, социальные сети стали неотъемлемой частью нынешнего информацион-

ного и телекоммуникационного общества. Основной спецификой практически любого социального сервиса в сети Интернет являются инструменты поиска нужных контактов и установления связей и взаимодействий между людьми. По статистическим исследованиям, к наиболее знаменитым социальным сетям в настоящее время относятся: зарубежные сайты - Facebook.com, Myspace.com, Google+, Twitter, Instagram, Foursquare; российские - ВКонтакте, Одноклассники.ru, МойМир@mail.ru, Мир Тесен!, В кругу друзей, Профессионалы.ru и др.

Как говорилось выше, социальные сети позволяют создавать группы между людьми самого разного социального уровня и статуса, образования, возраста, пола, вероисповедания и т.д. По утверждению психологов, самыми популярными являются именно те социальные сети, с помощью которых человек пытается выразить себя, создать свое виртуальное "я". В таких сетях люди пытаются рассказать о своих талантах, достижениях, а зачастую и о "подвигах", надеясь получить общественное признание и восполнить недостаток повседневного общения. Своего рода самомаркетинг, самореклама⁴. Подчеркнем, что, по мнению многих психологов, социальные сети позволяют больше узнать о человеке, его интересах, проблемах, чем тесты многих компаний.

Социальные сети не просто удобны для общения, работы и творчества, но с их помощью можно снять жилье, купить билет на авиа- или железнодорожный транспорт, заказать себе одежду, собрать людей-единомышленников и провести опрос по всему миру, пообщаться с родственниками, одноклассниками, однокурсниками, соседями и знакомыми.

Все вышесказанное детерминирует следующие выводы, связанные с причинами популярности социальных сетей, количество пользователей которых растет ежедневно в геометрической последовательности, и о тех возможностях, которые ими предоставляются: получение информации от других пользователей этих сетей (в том числе ссылок на различные ресурсы); получение разнообразных идей и взглядов через общение в этих сетях; социальная выгода от контактов (самоидентификация, поиск работы, иные социально полезные связи, создание семьи и т.п.); отдых, времяпрепровождение.

При всех бесспорно имеющихся положительных сторонах социальных сетей в них также существует определенная опасность, и это касается, в первую

очередь, представителей молодой аудитории, которым свойственны наивность, общительность, недисциплинированность, неосмотрительность и неразборчивость в связях (выборе круга общения).

Серьезной проблемой является то, что потенциальный преступник, как правило, достаточно легко получает доступ к вышеуказанным сетям и к профилям (аккаунтам) пользователей социальных сетей. Войдя в эту сеть, он может одновременно осуществлять различные операции в нескольких вычислительных системах, причем возможно совершение дистанционных действий, направленных на информационный объект, находящийся на значительном расстоянии или не имеющий физической привязки к конкретному месту. Определенные операции могут выполняться с мобильных устройств, в то время как их оператор перемещается в физическом пространстве. В данном случае можно говорить о так называемом размывании физического места совершения преступления, нарушении его пространственной локализации⁵.

К сожалению, социальные сети можно считать криминогенной средой. Комфортные условия для распространения преступности всевозможных форм и видов приводят к появлению в данных сетях многочисленных зон общения между преступными элементами. Посредством этих сетей преступники могут собирать информацию о своих жертвах, так как данная информация, как правило, находится в абсолютно свободном доступе. Люди порой не понимают, становясь пользователем той или иной социальной сети, размещая о себе, пусть и не полную, но личную информацию, они создают условия для эффективного отслеживания их места жительства, учебы или работы, периодичности посещения сети, интересов и проблем, имеющихся у пользователя, что может быть использовано недоброжелателями во вред и для нанесения причинителем ущерба.

Также в социальных сетях в последние годы происходит увеличение разнообразных информационных ресурсов, которые имеют явную экстремистскую направленность. Наряду с использованием некоторых радио- и телепрограмм, в сети Интернет создаются соответствующие сайты, а в социальных сетях группы и сообщества, которые организованы преступными элементами и могут использоваться не только для обмена информацией, но и для распространения и популяризации своих националистических, экстремистских идей и образа поведения.

Алгоритм правонарушителей простой. Сначала они занимаются поиском жертвы. Потом завлекают ее (описание способа быстрого обогащения “Вы можете заработать миллион”, “Моя жена зарабатывает 6000 руб. в день” и т.д.) в свою сеть. Затем возникает необходимость в рассеивании подозрения будущей жертвы на основе влияния авторитета (к примеру: “у нас может заработать каждый, было бы желание, мы позиционируем себя как, если что-то смущает, обратитесь” и т.д.), в реальной жизни своего рода запугивание “клиента”, а для мошенников игра. На этом вроде бы и все, жертва предоставляет либо необходимую информацию мошенникам, либо отдает денежные средства, но нет. Однако потерпевший, не обладая необходимыми знаниями, может попасться на “удочку” еще раз, так как мошенники часто раскрывают произошедшее мотивированным объяснением и приводят факты своей невинности. Вспомним маркетинговые приемы продажи пылесосов, коснувшиеся большинство наших городов, в том числе и Краснодар. Представители подобной компании, продававшие данный товар, приезжали к Вам домой и проводили уборку помещения, позиционируя, что их пылесос уникальный и делающий сверхглубокую очистку помещений. Отметим, что стоимость данного товара варьировалась от 90 тыс. руб. до 125 тыс. руб. При всем этом купили Вы его или нет, а десятерых своих знакомых, друзей с их личными данными (телефон, фамилия, имя, отчество) Вы сообщить обязаны. Парадоксально, но покупки в стоимостном объеме колоссальные. Часто при продажах данные фирмы приводят авторитетных клиентов (звезд, государственных служащих и т.д.).

Но указанное лишь малая часть возможностей социальных сетей и Интернета, которыми пользуются преступники. Широкое распространение информации о местах сбыта наркотических веществ, рекомендаций по их изготовлению и потреблению, торговле оружием, распространению всевозможной литературы экстремистской направленности, с призывами к разжиганию межнациональной розни, пропаганды разврата и т.п. - все это стало возможным с помощью сети Интернет. Нередко стало в последнее время распространение на таких знаменитых ресурсах, как Youtube и Вконтакте, разнообразного видео, снятого на камеру мобильных телефонов, с избивением случайных прохожих или несовершеннолетних

детей, а то и насильственных действий, носящих сексуальный характер. Ранее, во время чеченских войн, боевики довольно часто направляли в адреса тех или иных телевизионных компаний видеозаписи с обращениями преступников, жестокими пытками российских военнослужащих и хладнокровными убийствами. Однако для боевиков минусом могло оказаться то, что эти видеоматериалы не выпускают в эфир. Развитие телекоммуникационных технологий дало возможность беспрепятственно выходить в сеть Интернет из любого места планеты и размещать подобные видео на сайтах, в блогах и иных сетевых ресурсах. И чаще всего модераторы не успевают проверить и изъять видео из публичного доступа.

Помимо использования социальных сетей как места размещения разнообразной информации, распространения своих взглядов, призывов к чему-либо и т.п., их зачастую используют как инструмент, посредством которого могут совершаться и совершаются преступления. Характеризуются такие преступления своей скрытностью, сложностью раскрытия, выявления участников, места совершения самого противоправного деяния, используемой при этом техники.

В последнее время сотрудники правоохранительных органов все чаще производят мониторинг социальных сетей с целью поиска преступников, установления обстоятельств преступного деяния, розыска возможных свидетелей и очевидцев. В соответствии с действующим законодательством основными направлениями противодействия экстремистской деятельности являются: принятие профилактических мер, направленных на предупреждение экстремистской деятельности, в том числе на выявление и последующее устранение причин и условий, способствующих осуществлению экстремистской деятельности; выявление, предупреждение и пресечение экстремистской деятельности общественных и религиозных объединений, иных организаций, физических лиц⁶.

Выделим некоторые практические способы и методы противодействия преступлениям экстремистской направленности:

а) перекрытие каналов распространения информации экстремизма, пропагандистского толка, через социальные сети;

б) аргументированная критика тех или иных положений;

в) прямое разоблачение, противопоставление истины экстремистским инсинуациям;

г) распространение правдивой, достоверной информации о тех или иных обстоятельствах;

д) адекватное реагирование на любые пропагандистские акции экстремистских лидеров и объединений.

Мониторинг социальных сетей сотрудниками правоохранительных органов - один из наиболее эффективных способов получения оперативно-значимой информации. К объектам этого мониторинга могут относиться: профили пользователей; высказывания на форумах, в группах, на страницах самих пользователей; отдельные сайты.

Нельзя забывать и о том, что в большинстве случаев особенностью любой регистрации в сети Интернет, будь то: интернет-магазин, форум, социальная сеть, сайт и т.п., является то, что документального подтверждения личности от регистрируемого субъекта не требуется. Большая часть указываемой информации не обязательно будет достоверной полностью или частично.

Обсуждение чего-либо, дискуссии на различные темы, высказывание своего мнения являются довольно привлекательными и для многих людей. Процесс отслеживания интересующей информации представляется возможным различными способами: создание технических препятствий для контактов между лицами; недопущение граждан к участию в общении, отслеживание их по используемым псевдонимам, сетевым адресам, а в случае смены псевдонима и адреса идентификация по стилю и содержанию реплик (большую часть из указанных мероприятий возможно выполнять при помощи оперативно-технических подразделений БСТМ МВД России).

Для разыскания того или иного человека, подтверждения информации о его противоправной деятельности, установления связи с фигурантом сотрудники правоохранительных органов могут производить оперативно-поисковые мероприятия: зарегистрироваться на сайте под псевдонимом, просматривать профиль пользователя, изучать связи лица, его увлечения, предпочтения, интересы; заводить беседы и т.п., получая при этом оперативно-значимую информацию.

Также сотрудникам на основе Федерального закона от 12 августа 1995 г. № 144-ФЗ "Об оперативно-розыскной деятельности" предоставляется возможность получения необходимых сведений с использованием технических средств негласного получения информации. Данные оперативно-технические мероприятия проводятся также подразделениями БСТМ МВД России.

Использовать информацию из социальных сетей как основную в процессе раскрытия и расследования преступлений нельзя, так как наличие каких-либо данных, полученных из Интернета без уголовно-процессуальной составляющей, доказательствами не считаются. Не стоит забывать, что поиск преступников с помощью социальных сетей является второстепенным методом работы для сотрудников правоохранительных органов. Как нами уже упоминалось ранее, человек может зарегистрироваться под чужими фамилией, именем, отчеством и разместить или вообще не размещать на странице собственное фото, быть слишком осторожным, практически ни с кем не общаться, давать о себе минимум сведений, а то и вовсе ничего. Это может навести сотрудников на ложный след, а иногда и вовсе они не получают никакой полезной в расследовании информации. Но и игнорировать подобный способ сбора оперативной информации вряд ли целесообразно.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что сеть Интернет и социальные сети, которые получили большое распространение в последние десять лет, являются серьезным источником разнообразной информации. С каждым днем их пользователей становится все больше. Соответственно увеличивается и количество информации, которую можно использовать.

Борьба с проявлениями экстремизма должна вестись различными способами, как традиционными и в обычном пространстве, так и в пространстве информационном. За счет популярности социальных сервисов повышается вероятность использования их преступными способами, совершения в них или при их помощи различных преступлений. Тем более, что острота конкуренции в социальных сетях возрастает, многие сайты дублируют друг друга, и это ведет к недобросовестной конкуренции⁷.

Мониторинг данных сетей сотрудниками правоохранительных органов - эффективная деятельность по сбору криминалистически значимой информации, но нельзя забывать и о том, что большое количество в них разнообразной информации может привести к перегрузке лишней, ненужной информацией, что, в свою очередь, может тормозить деятельность сотрудника в процессе расследования. Также нельзя забывать и техническую сторону процесса добывания и изучения оперативно-значимой информации, иногда и возможного контроля данных, которые находятся в социальных сетях. Однако рассмотрение оператив-

но-технических мероприятий в рамках данной работы не представляется возможным в связи с тем, что эта информация составляет сведения ограниченного доступа.

Помимо вышесказанного, считаем необходимым отметить, что не только государственные органы исполнительной власти должны бороться с правонарушениями и преступлениями, в том числе экстремистскими и террористическими действиями, но и добропорядочные граждане в реальном и виртуальном пространстве. Пользователи социальных сетей, сайтов, блогов должны быть бдительными и учитывать хотя бы ту малую информационную составляющую, речь о которой пойдет дальше. Во-первых, необходимо посмотреть обратную связь сайта, сети (скайп, емейл, телефон): если имеется физический адрес, то убедиться, что там находится именно данная интернет-компания (можно воспользоваться картами гугл, яндекс, глонасс). Во-вторых, исследовать время существования сайта, сети (часто менялись ли контактные лица и т.д.). В-третьих, посмотреть в доступных источниках правоохранительных служб (сайты МВД, налоговой инспекции, таможенных служб и т.д.) имеющуюся у них информацию о социальных сетях, сайтах и т.д.

Надеемся, что представленная статья будет носить не только теоретический характер, но и послужит практическим трамплином для дальнейших исследований в данной области.

¹ Barnes J.A. Class and Committees in Norwegian Parish Islands // Humanrelations. 1954. Vol. 7. P. 43-44.

² Артимович Д.А., Пузиков В.Г. Социальная сеть как новая форма организации социального пространства // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2012. № 1 (1). С. 70-71.

³ Википедия. Свободная энциклопедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальная_сеть.

⁴ Карташов К.А. Позиционирование продукции как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-2 (41-2). С. 512.

⁵ Ишин А.М. Современные проблемы использования сети Интернет в расследовании преступлений // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. Вып. 9. С. 117. URL: http://www.journals.kantiana/upload/iblock/2ee/Ishin_116-123.pdf.

⁶ О противодействии экстремистской деятельности: федер. закон от 25 июля 2002 г. № 114-ФЗ.

⁷ Воронов А.А., Дегтярев А.Н. Предприятия и банки: конкурентоспособная интеграция. Краснодар. 2002. С. 34-45.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКИХ СТРУКТУР: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

© 2014 Акинин Петр Викторович
доктор экономических наук, профессор
Северо-Кавказский федеральный университет
355029, г. Ставрополь, пр. Кулакова, 2
E-mail: akinin_pv@mail.ru

Исследуется современное состояние международной деятельности банковских структур в условиях глобальных дисбалансов. Определяются стратегические направления развития транснациональных банков, которые позволят, во-первых, расширить клиентскую базу, во-вторых, увеличить спектр предлагаемых банковских услуг и т.д. Делается вывод, что азиатские банки достойно справились с первой волной глобального валютно-финансового кризиса и в настоящее время только утверждают свои позиции в глобальной экономике.

Ключевые слова: международная деятельность банков, стратегические направления, азиатская банковская система, крупнейшие американские банки.

Трансформационные процессы, происходящие в глобальной валютно-финансовой сфере, определили необходимость значительных изменений в стратегических ориентирах международной деятельности банков. В условиях современного глобального экономического кризиса усиливается международная конкуренция между транснациональными банками (ТНБ), определяющая иную расстановку сил в валютно-банковской системе. Некоторые эксперты утверждают, что происходит структурный сдвиг в Азиатско-Тихоокеанский регион, поскольку нестабильность валютно-финансового сектора США и Западной Европы с каждым годом только усиливается. Поэтому крупнейшим банкам необходимо не только совершенствовать стратегические направления своей деятельности, но и утверждать позиции в глобальной валютно-финансовой сфере (рис. 1). Представленные стратегические направления международной деятельности банковских структур: разработка качественно новых банковских продуктов, ориентированных, например, на отдельные отрасли реального сектора экономики; обслуживание крупнейших международных компаний, центральных банков различных стран, а также кредитование международных инвестиционных бизнес-проектов; формирование определенной клиентской базы, ее расширение, в том числе зарубежное сотрудничество с предприятиями отдельных отраслей национальных экономик; детальное исследование национальной и зарубежной бизнес-среды в условиях усиления дисбалан-

сирующих процессов в глобальной экономической сфере - позволят повысить эффективность деятельности банков через призму глобальной неопределенности.

Также аналитики Международного валютного фонда (МВФ) для решения основных проблем, возникающих в мировой банковской системе в условиях глобализационных дисбалансов, а также усиления конкуренции со стороны небанковских кредитных учреждений, предлагают крупнейшим банковским структурам следовать определенным правилам (рис. 2)¹. В большей степени представленные правила применяют американские банковские структуры, которые достаточно быстро реагируют на структурные изменения рыночной экономики, а также стремятся разрабатывать отвечающую современным реалиям модель рыночного поведения и предложения инновационных банковских услуг.

Представленный тезис подтверждается анализом основных составляющих стратегий поведения крупнейших американских банков (Bank of America, Citigroup, JPMorgan Chase and Co, Bank of New York, HSBC North America Holdings и т.д.). В таблице проведено ранжирование крупнейших американских банковских структур по суммарным активам.

Вне зависимости от положительной динамики роста суммарных активов американских банков международные агентства Moody's и Standard and Poor's в 2013 г. понизили рейтинги крупнейшим банковским структурам, осуществляющим

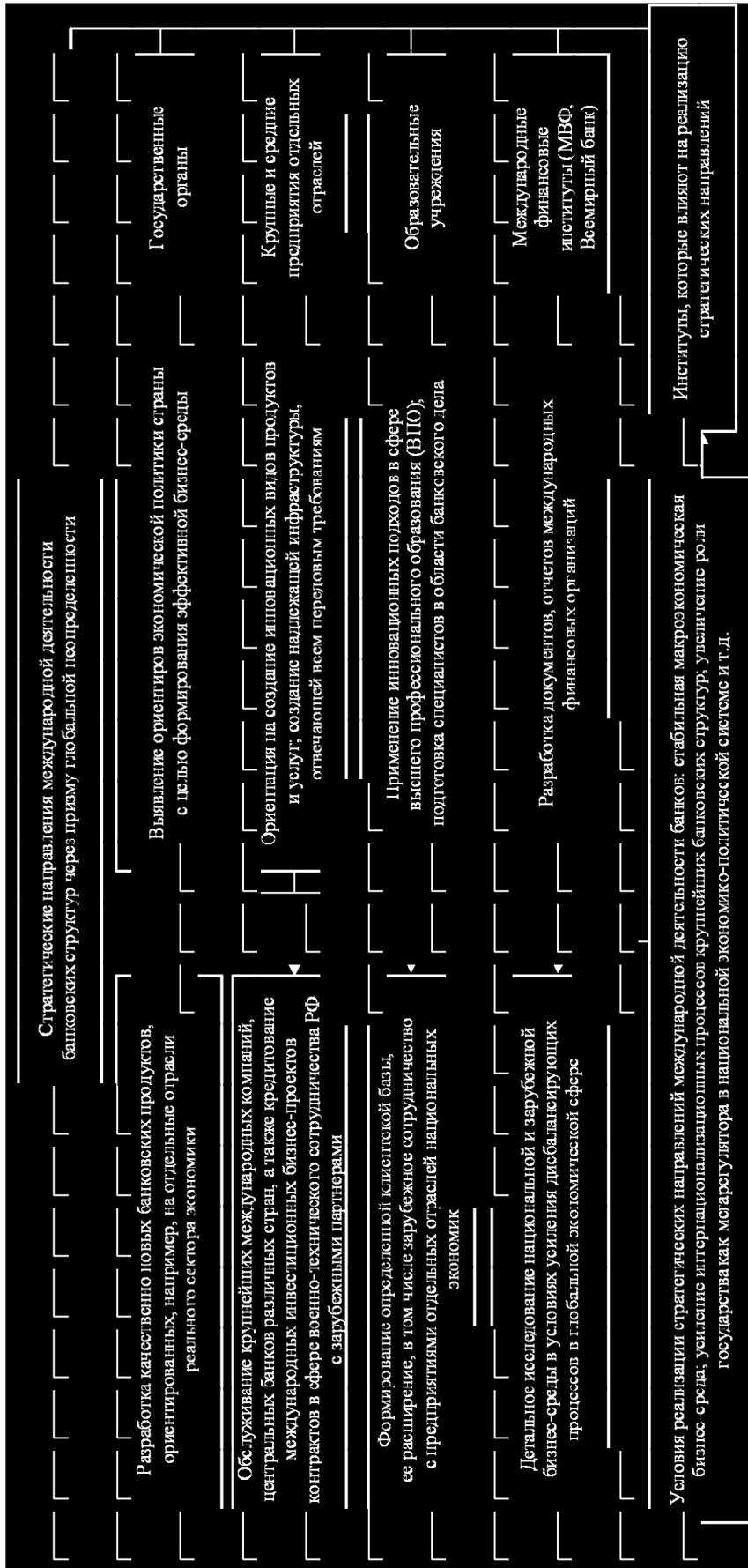


Рис. 1. Стратегические направления международной деятельности банковских структур через призму глобальной неопределенности

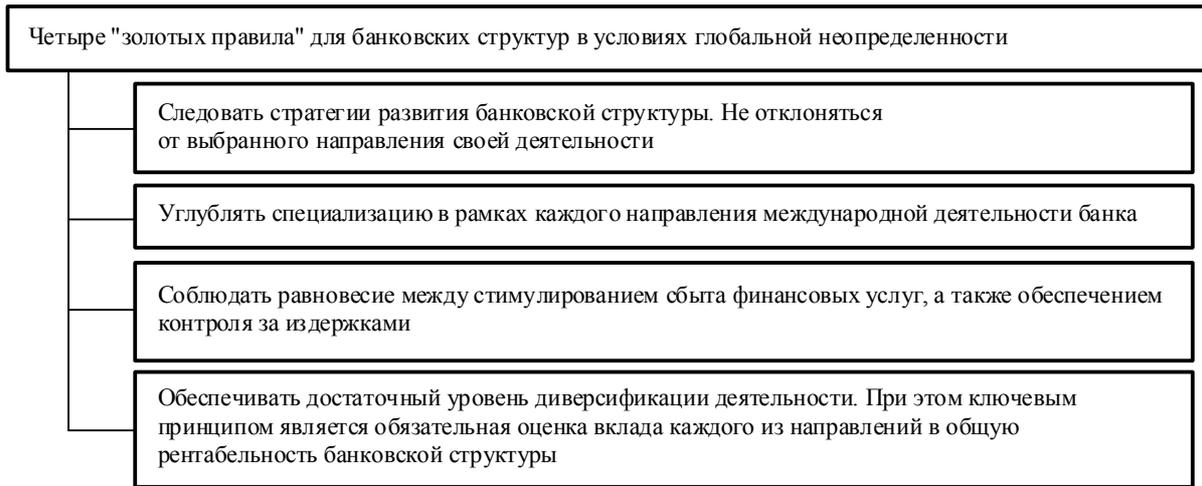


Рис. 2. Четыре “золотых правила” для банковских структур в условиях глобальной неопределенности

Источник. Бажанов С.В. Стратегическое планирование международной деятельности банка в условиях глобализации финансовых рынков // Известия СПбУЭФ. 2004. № 4. С. 51-60.

Крупнейшие американские банковские структуры по суммарным активам за 2011-2012 гг.*

Место	Банковская структура	Активы, млн долл.	
		2011	2012
1	JPMorgan Chase and Co	2,265,792.1	2,290,146.1
2	Bank of America Corp	2,129,046.3	2,162,083.4
3	Citigroup	1,873,878.4	1,916,451.2
4	Wells Fargo & Company	1,313,867.1	1,336,204.2
5	Goldman Sachs Group	923,225.32	948,981.19
6	Morgan Stanley	749,898.45	748,517.21
7	US Bancorp	340,122.21	353,136.22
8	Bank of New York Mellon	325,266.31	330,490.24
9	HSBC North America Holdings	331,402.98	317,482.38
10	PNC Financial Services Group	271,205.12	299,712.61

* The banker. URL: <http://www.thebanker.com>.

операции с высокорискованными ценными бумагами, а именно: Citigroup, HSBC, Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Morgan Stanley, Credit Suisse.

Таким образом, текущее состояние американских банковских структур оценивается ведущими рейтинговыми агентствами и экспертами как нестабильное. Можно констатировать, что сегодня они находятся в “зоне риска”, поскольку турбулентность мировой валютной единицы - доллара - продолжает усиливаться и его будущее становится достаточно непредсказуемым.

В настоящее время азиатские банковские структуры применяют экспансионистскую стратегию и достаточно уверенно ведут себя на глобальном финансовом рынке. Так, банковская система Японии направлена на создание конкурентоспособного на глобальном рынке кредитного сектора, который в дальнейшем может стать ключевым соперником для Соединенных Штатов и

Западной Европы. На рис. 3 представлены крупнейшие банковские структуры Японии по суммарным активам.

Банковскую систему Китая можно разделить на несколько ключевых групп: целевого государственного финансирования, акционерные коммерческие, городские коммерческие и государственные коммерческие банковские структуры.

Государственные банки - China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China, Bank of China, Agricultural Bank of China - сконцентрировали более половины всех активов китайской валютно-финансовой системы. В настоящее время китайские банковские структуры входят в рейтинг Топ-20 крупнейших банковских структур мира. Остановимся более подробно на исследовании крупнейшей банковской структуры - Bank of China. Банк с каждым годом только утверждает свои позиции в глобальной финансовой си-

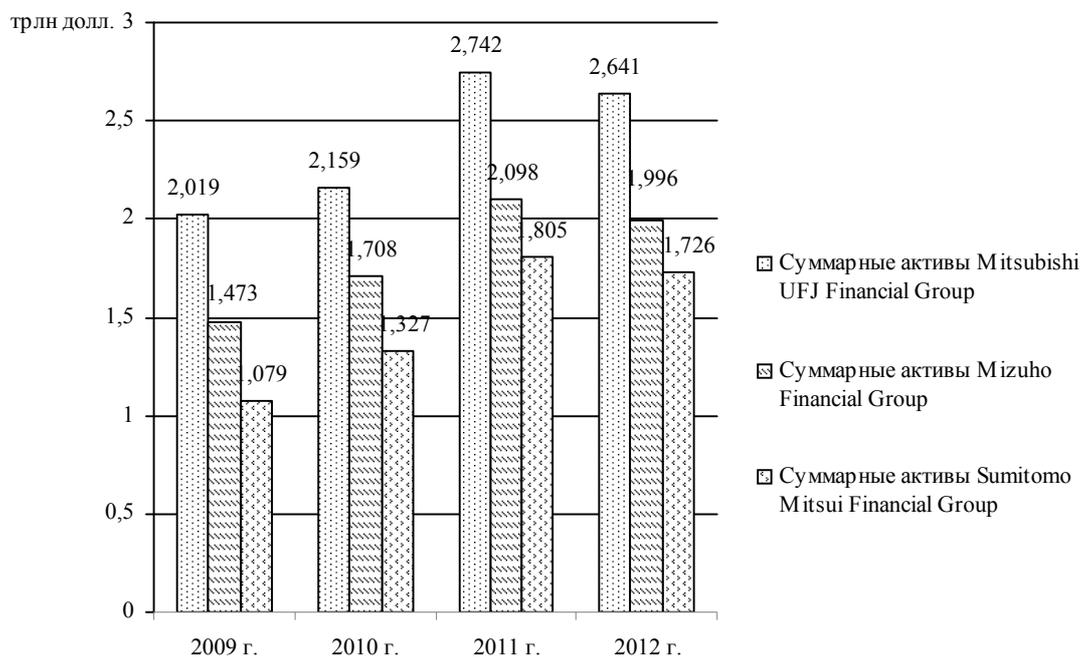


Рис. 3. Суммарные активы крупнейших банковских структур Японии

Источник. Mitsubishi UFJ Financial Group. URL: <http://www.mufg.jp>.

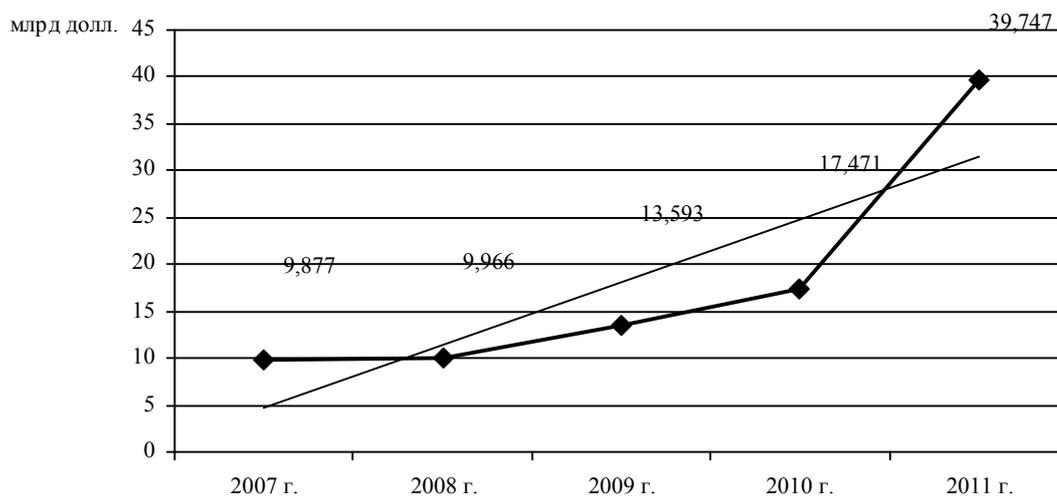


Рис. 4. Прибыль банк of China

Источник. Bank of China. URL: <http://www.boc.cn/en>.

стеме. Что же касается прибыли банка, то она также с каждым годом увеличивается (см. рис. 4).

Стратегическими направлениями развития Bank of China являются: инвестиционные услуги, лизинговые услуги через подразделения и т.д. Представленная банковская структура имеет достаточно широкую сеть филиалов, ее отделения распространяются на всей территории КНР.

В целом азиатская банковская система во главе с японскими и китайскими банками в современных условиях только подтверждает свои позиции на глобальном валютно-финансовом рынке. Представленные на рис. 3, 4 азиатские банковские структуры осуществляют крупномасштабные промышленные инвестиции в Западную Европу, Соединенные Штаты и в подавляющем большинстве случаев применяют экспансионистскую стратегию.

Таким образом, во-первых, в современных условиях банковским структурам необходимо

разрабатывать стратегические направления своей деятельности и совершенствовать продуктовую линейку банковских услуг. Можно констатировать, что азиатские банки достойно справились с первой волной глобального валютно-финансового кризиса и в настоящее время только подтверждают свои позиции в глобальной экономике.

Во-вторых, представленные стратегические направления международной деятельности банковских структур (разработка качественно новых банковских продуктов; обслуживание крупнейших международных компаний, центральных банков различных стран; формирование определенной клиентской базы, ее расширение; детальное исследование национальной и зарубежной бизнес-среды) позволяют совершенствовать ее в период глобального экономического кризиса.

¹ Международный валютный фонд. URL: <http://www.imf.org/external/russian>.

Поступила в редакцию 01.03.2014 г.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© 2014 Кокин Андрей Николаевич

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

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

E-mail: viktorsun@yandex.ru

Рассмотрены вопросы государственного регулирования предпринимательства в инфраструктурной сфере. Особое внимание уделено региональной политике в области инновационной ориентации инфраструктурного предпринимательства. Отмечается необходимость перехода от отдельных мер поддержки существующих бизнесов к системной работе по формированию механизмов поддержки инфраструктурного предпринимательства, которое еще является достаточно новой сферой для отечественного бизнеса. Обосновывается, что наибольший эффект в данной работе может быть достигнут на региональном уровне государственного регулирования, в рамках которого необходимо сформировать специальные механизмы взаимодействия бизнеса и власти.

Ключевые слова: предпринимательство, инфраструктурное обслуживание, региональная экономическая политика, экономическое регулирование, воздействие государства на экономику.

Проблематике государственного влияния на экономику посвящено значительное число исследований как общеэкономического плана, так и отраслевых, отражающих специфику воздействия государства на отдельные сферы экономики - на аграрный сектор, рынок инноваций, социальные услуги и пр., а также учитывающих региональный аспект государственного управления¹. Более того, в рамках решения проблем экономического регулирования существует значительное число научных школ, которые предлагают разнообразные способы сочетания экономических и административных мер воздействия на рынок в целом и на предпринимательскую деятельность в частности.

Не вдаваясь в анализ широкого разнообразия авторских подходов, следует отметить, что в большинстве случаев рекомендуемые меры государственного воздействия ориентированы на стимулирование и поддержку предпринимательства, т.е. предлагается воздействовать на то, что уже существует и нуждается в содействии для ускорения роста. Наиболее отчетливо это выражено в поддержке малого предпринимательства, которому посвящены специальные государственные программы и формы которой крайне разнообразны².

Основные цели и направления государственного воздействия на предпринимательство достаточно широко освещены в научной литерату-

ре³. Не отрицая важность представленных направлений и высокое значение предпринимаемых мер поддержки предпринимательства, следует отметить, что их реализация ориентирована на взаимодействие с уже созданными бизнесами и оказывает воздействие, прежде всего, на существующие хозяйственные структуры. То есть вопросы зарождения бизнеса, становления предпринимательских структур практически не рассматриваются или сводятся к формам стимулирования появления и развития малого бизнеса. Проблемы формирования рыночной инфраструктуры и институционального обеспечения явно при такой ориентации не заданы. В значительной степени это можно объяснить тем, что основное внимание поддержки отечественного предпринимательства сосредоточено на малом бизнесе. Зарождение и создание малого бизнеса требуют минимальной рыночной инфраструктуры - как правило, достаточно ресурсов одного или нескольких индивидов. Безусловно, при развитой рыночной инфраструктуре и эффективных институтах рынка малый бизнес получает благоприятную среду для развития. Однако и при ограниченных условиях предпринимательства малый бизнес достаточно активен и способен динамично развиваться - это доказал стремительный рост сферы услуг в период рыночных реформ 1990-х гг., когда промышленность, сельское хозяйство, инфраструктурные отрасли находились в кризисе и

даже расчеты между крупными предприятиями осуществлялись с использованием бартера (натурального обмена). Ни о какой инвестиционной активности и развитии производств не могло быть речи, а малый бизнес не только выживал, но и динамично развивался. Поэтому, не отрицая важности поддержки предпринимательства, необходимо рассматривать более широкий комплекс мер государственного влияния на создание полноценных механизмов предпринимательства - не только содействие образованию коммерческих организаций, но и развитие рыночной инфраструктуры и институциональных условий.

Следует отметить, что именно инновационное развитие предполагает не просто стимулирование и поддержку, а создание специальных механизмов научно-технической деятельности практически во всех странах, включая и отечественный опыт - инновационные предприятия образуются в специально создаваемых комплексах инфраструктурного обеспечения данной деятельности: технопарках, венчурных и промышленных зонах, наукоградах и пр. Если обратиться к традиционному составу мер поддержки предпринимательства⁴, то подобного инфраструктурного обеспечения не представлено - в основном предлагаются финансово-правовые меры влияния на существующие бизнесы.

Если же рассматривать меры государственного воздействия на отдельные секторы экономики, например на аграрный сектор⁵, то перечень мероприятий конкретизирован и включает такие компоненты, как поддержка малодоходных и высокозатратных производств, целевое государственное финансирование. Для отечественного сельскохозяйственного производства данные меры крайне важны, а для его инфраструктурных подсистем зачастую являются единственным способом обеспечить устойчивое и бесперебойное функционирование. Однако представленные меры поддержки в большей степени являются сопутствующими влияниями на экономические процессы, которые в рыночной экономике должны обладать действенными механизмами саморазвития. Для стимулирования возникновения таких механизмов государство должно не только реализовывать отдельные меры финансово-правового характера, но и влиять на организационно-экономические, нормативно-социальные условия хозяйствования в тех секторах экономики, где развитие предпринимательства явно недостаточ-

но и не способно самостоятельно обеспечить функционирование данных отраслей. А с учетом того, что отдельные сферы экономики даже не могут мотивировать предпринимателей к ведению в них бизнеса ввиду их низкой доходности и сложности хозяйствования (что характерно для многих инфраструктурных сфер агропроизводства), необходимо и кардинальное изменение экономических механизмов данных сфер и отраслей с целью образования очевидных выгод от хозяйствования в данных сферах, т.е. формирование заинтересованности предпринимателей.

С позиции необходимости проведения системных экономических преобразований особенно очевидна недостаточность существующих мер государственной поддержки и регулирования предпринимательства, которые ориентированы на доступные для бизнеса сферы хозяйствования, обладающие определенной привлекательностью, сформировавшейся инфраструктурой и институтами. Одним словом, для секторов экономики с рыночными механизмами, находящимися в начальной стадии своего формирования, как сложных для хозяйствования с технологической точки зрения, так и обладающих еще недостаточно развитой инфраструктурой и институтами, требуются не меры поддержки отдельных аспектов бизнеса, а усилия по формированию полноценной системы предпринимательства. Для того чтобы сформировать такую систему, необходимо переосмысление существующих мер воздействия на предпринимательство, уточнение их рациональности и эффективности с точки зрения учета специфики рынка, сложившейся инфраструктуры и институтов. Если же рассматривать достижение инновационной ориентации и социальных эффектов, то необходимость применения иного, более комплексного инструментария влияния на отдельные сферы экономики становится еще более значимой.

Так, развитие систем инфраструктурного обслуживания невозможно без активного участия и содействия региональных властей, которые должны разрабатывать и проводить определенную экономическую политику в данной сфере. Более того, именно в региональной системе мер экономической поддержки воплощается основная часть системы мер государственного воздействия на специфические процессы отдельных видов производств, например аграрного⁶. Основная направленность управления регионом - фор-

мирование “полюсов роста”⁷⁷, что полностью согласуется с задачами развития инфраструктурного предпринимательства, тем более, что именно этот его вид наиболее важен для регионального хозяйства любого типа, это также повышает значимость учета возможностей регионов в процессах формирования и роста систем инфраструктурного обслуживания.

Формирование благоприятного инвестиционного климата для инфраструктурного предпринимательства - важнейшая задача региональных властей, решение которой позволит им сформировать новые источники социально-экономического развития территорий. Более того, привлечение инвестиций в инфраструктуру выступает важным фактором стимулирования инвестиций в другие сферы экономики. То есть при содействии развитию инфраструктурному предпринимательству происходит широкое привлечение предпринимателей (как внутренних, так и внешних) к развитию своей экономической деятельности в региональных рамках, поскольку повышенный уровень инфраструктурного обслуживания выступает основным стимулом такого привлечения. Подобное понимание делает вопросы содействия инфраструктурному предпринимательству важным компонентом региональной экономической политики, которая уже имеет определенные традиции и научно-методические основы разработки и реализации. Выработка и проведение региональной экономической политики определяется не только возможностью, но и необходимостью этой работы, так как на местные органы управления возлагается полная ответственность и самостоятельность за развитие подведомственной территории, в том числе и ее инфраструктурных комплексов. В этих условиях возникает необходимость формирования четкой целевой направленности функционирования региональной экономической системы, особенно если она включает значительный агросектор, - важна его ориентация на всестороннее обеспечение жизнедеятельности региона, включая вопросы технической политики, реструктуризации производства, развития производственной и социальной инфраструктур, модернизации организационно-экономических механизмов, решения природоохранных проблем.

Самостоятельная региональная экономическая политика в сфере инфраструктурного развития должна основываться на формировании долгосрочных партнерских отношений органов реги-

онального управления как с субъектами хозяйствования, так и с федеральным, и с отраслевыми органами государственного экономического регулирования, поскольку только эффективное взаимодействие всех органов управления позволит гармонично решать задачи отраслевого и регионального развития. Формирование региональной экономической политики не должно приводить к развитию экономической изоляции в хозяйственной деятельности, поэтому самостоятельность региона и его включенность в межрегиональные связи должны находиться в единстве, что достигается в рамках функционирования, прежде всего, инфраструктурных систем.

Высокая обеспеченность инфраструктурным обслуживанием представляется одним из значимых открытых конкурентных способов реализации экономических интересов региона, позволяющим в эволюционной форме укреплять местную экономику при одновременном усилении экономики всей страны.

Формирование системы инфраструктурного предпринимательства как элемента региональной экономической политики должно основываться на согласительных-интеграционных взаимодействиях бизнеса и органов государственного управления. В качестве основ подобных взаимодействий выступают: ценностные установки руководства хозяйствующих субъектов и органов власти; разработанные и освоенные технологии ведения хозяйственной деятельности в ведущих отраслях регионального хозяйства; единство оценок и прогнозов развития региона; эффективный информационный обмен; достаточное финансовое и кадровое обеспечение. Основные эффекты, достигаемые в процессе согласованных действий в сфере инфраструктурного обслуживания сводятся к следующим параметрам: объединение усилий различных субъектов хозяйствования на стадии решения инфраструктурных задач, имеющей важное значение для обеспечения устойчивости регионального развития; сосредоточение сил и средств для обеспечения сбалансированного развития производственной и социальной инфраструктуры региона; сбор и анализ информации, позволяющей эффективно управлять региональной инфраструктурной системой.

Резюмируя все вышесказанное, необходимо заключить, что поддержка инфраструктурного предпринимательства должна основываться на четком понимании его специфики и роли в конк-

ретной хозяйственной системе. Особенно высоко значение инфраструктурных комплексов для экономик регионов, что делает важным разработку специальных управленческих механизмов, позволяющих раскрыть потенциал инфраструктурного предпринимательства. Отдельные аспекты данных механизмов были представлены выше, но их полная теоретико-методологическая разработка требует проведения ряда исследований, результаты которых важны для модернизации управления отечественной экономикой, формирования эффективных и устойчивых предпринимательских структур, обеспечения действенного и адекватного управления социально-экономическими процессами.

¹ См.: Батчаев А.Р., Климов С.М., Ходачек А.М. Государственное регулирование региональной экономики. М., 2003; Государственное регулирование рыночной экономики: Федеральный, региональный и муниципальный уровни: (Вопр. теории и практики) / Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации; под ред. Н.А. Волгина. М., 1997; Программно-целевое ре-

гулирование социально-экономического развития регионов / Н.Д. Гуськова [и др.]. Саранск, 1999; Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. 3-е изд., стереотип. М., 2005; Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. М., 2000; Приоритеты государственного регулирования экономики / под ред. В.П. Павлова. Ростов н/Д, 1998.

² Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. СПб., 2009.

³ Попков В.П., Евстафьева Е.В. Организация предпринимательской деятельности. СПб., 2007.

⁴ Коммерческое предпринимательство / С.Е. Метелев [и др.]. М., 2008.

⁵ Пименова Н.Б. Формирование эффективно функционирующей производственной инфраструктуры отрасли льноводства (на материалах Удмуртской Республики): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Ижевск, 2005.

⁶ Медведев Ю.А. Развитие инфраструктуры рынка зерна (на материалах Краснодарского края): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2010.

⁷ Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.М. Основы региональной политики. СПб., 1998.

Поступила в редакцию 02.03.2014 г.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

© 2014 Хасанова Венера Нурулловна

кандидат экономических наук, доцент

© 2014 Каримов Миндияхмет Галимжанович

кандидат физико-математических наук, доцент

Башкирский государственный университет

450076, г. Уфа, ул. Заки Валиди, д. 32

E mail: ven60@mail.ru

Проводится анализ экологической политики Республики Башкортостан на основе нормативных законодательных актов и экономического механизма природопользования. Отмечается значение целесообразности и правомерности их применения для оценки условий жизнедеятельности человека.

Ключевые слова: экологическое качество жизни, экологическая и социальная эффективность, зеленые стандарты.

В научной литературе выделяют три подхода к механизму реализации экологической политики:

- механизм государственного прямого регулирования через нормативно-правовые акты, административно-контрольные меры, прямое регламентирование и и т.д.;

- механизм экономического стимулирования, связанного с развитием рыночных отношений;

- смешанный механизм, сочетающий баланс государственного и рыночного подходов.

Мировой опыт показал неэффективность использования какого-либо одного из первых двух подходов, поскольку и у государственного, и у рыночного подходов есть как достоинства, так и недостатки. Достоинство рыночного механизма заключается в обеспечении возможности эффективного использования природных ресурсов, благодаря ценовым сигналам об их дефицитности. Достоинство государственного регулирования заключается в установлении различного рода нормативов, стандартов в охране окружающей среды. Можно говорить о необходимости в настоящее время использовать смешанный механизм, сочетающий баланс государственного и рыночного подходов.

Ключевую роль в предотвращении негативного воздействия на окружающую среду играют законодательные и нормативно-регулирующие акты. Существующая система нормативно-правового регулирования определяет, прежде всего, принципиальное отношение государства к защи-

те человека и окружающей среды и конкретизирует это отношение в целенаправленных законодательных актах, нормативно-регулирующих документах, межведомственных и ведомственных положениях, руководствах, правилах и требованиях, нормах, государственных стандартах.

Государственная политика в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 г. основывается на Конституции Российской Федерации, принципах и нормах международного права, международных договорах Российской Федерации, а также на федеральных конституционных законах, федеральных законах, законах субъектов Российской Федерации, документах долгосрочного стратегического планирования.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.¹ определены главные цели экологической политики государства, в частности значительное улучшение экологических условий жизни человека, формирование сбалансированной, экологически ориентированной модели развития экономики и экологически конкурентоспособных производств. В стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 г.² представлены основные направления обеспечения экологической устойчивости республики. Сформирована и последовательно реализуется базирующаяся на основе федерального закона³ республиканская политика в области экологии, направленная на охрану окружающей сре-

ды и рациональное использование природных ресурсов. В рамках защиты жизни и здоровья населения от отрицательного воздействия, обусловленного загрязнением окружающей среды, в республике принят Экологический кодекс Республики Башкортостан⁴. Законодательно регламентируется экологическое предпринимательство для реализации природоохранных мероприятий и экологической безопасности республики⁵.

Несмотря на принятые нормативные законодательные акты, в регионе существуют определенные экологические проблемы:

- загрязнение атмосферного воздуха в результате выбросов промышленных предприятий. В частности, предприятия нефтеперерабатывающей, нефтехимической, нефтедобывающей и электроэнергетической отраслей промышленности производят около 70 % объема выбросов промышленных объектов республики в атмосферный воздух;

- постоянное увеличение количества отходов производства и потребления, в том числе и токсичных. На территории республики в отвалах и хранилищах накоплено около 55,0 млн т только твердых отходов, а общее количество токсичных отходов достигло 365,313 тыс. т.

В данном случае приходится говорить об увеличении негативного воздействия на экологическую составляющую качества жизни населения. Но поскольку республика в соответствии с методикой рейтингового агентства по объективным индикаторам экологических и климатических условий жизни⁶ в 2013 г. заняла 34-е место, т.е. повысила свои позиции по сравнению с 2012 г. (39-е место), можно говорить и о позитиве. При этом к объективным индикаторам экологической составляющей качества жизни населения региона относят следующие показатели:

- выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников на единицу площади населенных пунктов;

- оценка климата;

- обеспеченность населения питьевой водой, отвечающей требованиям безопасности;

- затраты на охрану окружающей среды на единицу площади;

- затраты на охрану окружающей среды на одного жителя.

Для проведения эффективной экологической политики в регионе необходимы меры с четко выраженной экономической ориентацией:

- введение экологических налогов, при этом система налогов должна предусматривать повышенные налоги на отрасли и секторы, находящиеся в начале природно-продуктовой вертикали, связанные с добычей или эксплуатацией природных ресурсов, что будет способствовать рациональному и экономному использованию природных ресурсов. И наоборот, пониженными налогами должны облагаться обрабатывающие, обслуживающие, инфраструктурные отрасли, находящиеся ближе к концу природно-продуктовой вертикали, что, несомненно, стимулирует развитие этих отраслей;

- платежи и штрафы за загрязнение окружающей среды⁷, которые призваны компенсировать экстерналии, наносимые предприятиями-загрязнителями. При этом необходимо учитывать тот факт, что платежи за загрязнение являются средством реализации принципа “загрязнитель платит”, а значит будет стимул к их минимизации через строительство очистных сооружений;

- принятие природоохранных стандартов и нормативов. В частности в республике с марта 2013 г. действует система добровольной сертификации объектов недвижимости “Зеленые стандарты”⁸. Она создана для организации и проведения добровольной сертификации объектов недвижимости с целью минимизации негативного воздействия объекта недвижимости на окружающую среду, рационального использования природных ресурсов. Наличие сертификата подтверждает, что при строительстве объекта использовали экологически безопасные материалы и передовые энергоэффективные⁹ и ресурсосберегающие технологии. На базе системы добровольной сертификации объектов недвижимости был разработан национальный российский стандарт по экологическим требованиям в строительстве¹⁰, который стал первым комплексным документом, согласовывающим интересы и потребности строительной отрасли с широкими требованиями экологического характера;

- реализация региональных или отраслевых экологических программ. Республиканская целевая программа¹¹ предусматривает улучшение качества жизни населения республики за счет сохранения природных систем и поддержания соответствующего качества окружающей среды, в рамках которой предусматриваются следующие мероприятия:

- снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха выбросами промышленных предпри-

ятий за счет внедрения малоотходных и ресурсосберегающих технологий;

- снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха выбросами автотранспортных средств за счет использования альтернативных видов топлива в качестве моторного топлива;

- снижение выбросов вредных веществ в атмосферный воздух;

- уменьшение загрязнения земель тяжелыми металлами и другими химическими веществами;

- сокращение количества отходов.

Экономический механизм охраны атмосферного воздуха реализуется через взимание платы за загрязнение окружающей природной среды выбросами вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух с физических и юридических лиц в соответствии с законодательством Российской Федерации. Нормативы платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов производства и потребления определены законодательно¹². Стимулирование экономного использования водных ресурсов, а также охраны водных объектов определено в Водном кодексе Российской Федерации¹³. Ущерб от загрязнения земель химическими веществами регламентирован в нормативном документе¹⁴, предназначенном для определения размеров денежных средств, которые должны взыскиваться с виновных юридических и физических лиц в возмещение нанесенного ими ущерба.

На снижение отрицательных воздействий от захоронения отходов, проявляющихся в ухудшении жизненных условий и снижении продуктивности природных ресурсов, направлена республиканская целевая программа “Совершенствование системы управления твердыми бытовыми отходами в Республике Башкортостан” на 2011-2020 гг.¹⁵ Приоритетным направлением в области обращения с твердыми бытовыми отходами считается переход от захоронения к их использованию в качестве вторичного сырья. С целью реализации экономического механизма регулирования сферы обращения с отходами в Республике Башкортостан создаются благоприятные условия для экологического предпринимательства в целях охраны окружающей среды¹⁶. Поскольку индустрия рециклинга в регионе еще только формируется, она нуждается в серьезной государ-

ственной поддержке предпринимательской деятельности, которая реализуется в форме софинансирования инвестиционных проектов, предоставления грантов, субсидий субъектам экологического предпринимательства. Вопросы обращения с отходами также отражены в “Дорожной карте” - проекте постановления Правительства Республики Башкортостан “Об утверждении Плана мероприятий “Развитие конкуренции (улучшение предпринимательского климата) в Республике Башкортостан”.

Экологическая эффективность республиканской целевой программы¹⁷ достигается за счет восстановления и сохранения лесных, водных, биологических ресурсов, природных ландшафтов, плодородия лесных почв и сельхозугодий, сохранения биологического разнообразия, уменьшения ущерба природе и сохранения здоровья населения. Социальная эффективность программы обеспечивается путем сохранения существующих и создания новых рабочих мест (ориентировочно в количестве 1000 мест), занятости населения сельских районов, развития экологического туризма, охватывающего почти все районы республики.

Особое внимание в республике уделяется привлечению средств из федерального бюджета через вступление в различные программы, например, в 2013 г. пять республиканских объектов включены в проект федеральной целевой программы “Ликвидация экологического ущерба прошлых лет”. Общая сумма направляемых федеральных средств на реализацию этих мероприятий составляет порядка 9,5 млрд руб. На рекреационное благоустройство особо охраняемых природных территорий, находящихся в составе объекта, включенного в список мирового наследия ЮНЕСКО, будет направлено 18 млн руб. в счет федерального финансирования на развитие территории биосферного резервата “Башкирский Урал” на 2014-2016 гг.

При разработке экономического механизма реализации целевых программ необходимо предусматривать их потенциальное воздействие на среду и закладывать в такие программы пакет соответствующих превентивных и компенсирующих природоохранных мероприятий, например, платность природопользования, продажа прав за загрязнение, экологическое страхование и др.

Введение платного природопользования способствует рациональному использованию природных ресурсов, например плата за право пользо-

вания природными ресурсами¹⁸. Платное природопользование определяет систему экономического стимулирования природоохранной деятельности и заставляет “загрязнителей” разрабатывать мероприятия по снижению загрязнения окружающей среды.

Наиболее реально в условиях нашего региона введение углеродного налога - налога на выбросы углерода в результате сжигания ископаемого топлива. Опыт Финляндии и Нидерландов¹⁹ показывает, что при ставке налога в размере 10 долл. за 1 т возможно получение дополнительных денежных средств в размере 25 млрд долл. в год, а в США есть предложения о ставке углеродного налога в 100 долл. за 1 т, что обеспечит им ежегодные поступления в бюджет в размере 140 млрд долл.

Большие перспективы имеет развитие рыночных механизмов продажи прав на загрязнение, упрощенная схема такой торговли, представленная в работе²⁰, выглядит следующим образом. В рамках ограниченной территории вводится лимит на определенную сумму выбросов загрязняющих веществ, которая не может быть превышена при строительстве или реконструкции нового объекта. Попадая в рамки жестких экологических ограничений, строящееся предприятие вынуждено либо создавать надежную систему очистки, либо покупать право на загрязнение у соседнего предприятия. В результате общая сумма загрязнений не увеличивается, а сумма расходов на охрану окружающей среды минимизируется.

Важными направлениями региональной экологической политики Республики Башкортостан являются формирование экологической культуры населения, экологическое просвещение и информирование, воспитание бережного отношения к природе и рациональному использованию природных ресурсов.

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р]: [с изм. от 8 авг. 2009 г. № 1121-р]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/94365>.

² Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года: [одобр. Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 30 сент. 2009 г. № 370]. URL: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=391634>.

³ Об охране окружающей среды: федер. закон от 10 янв. 2002 г. № 7-ФЗ: [ред. от 12 марта 2014 г.]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/okrsred/#info>.

⁴ Экологический кодекс Республики Башкортостан от 28 окт. 1992 г. N BC-13/28: [с изм. на 4 марта 2014 г.]. URL: <http://base.garant.ru/17700017>.

⁵ Проект закона о государственной поддержке предпринимательской деятельности, осуществляемого в целях охраны окружающей среды // Сайт Министерства природопользования и экологии Республики Башкортостан. URL: www.mprgrb.ru.

⁶ Рейтинг регионов РФ по качеству жизни // Сайт РИА Рейтинг. URL: <http://www.riarating.ru/docs/about/contacts.html>.

⁷ См.: Об утверждении Порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия: постановление Правительства Рос. Федерации от 28 авг. 1992 г. № 632: [ред. от 26 дек. 2013 г. №1273], Об утверждении дифференцированных ставок платы за загрязнение окружающей природной среды: постановление Правительства Республики Башкортостан от 30 июля 2003 г. № 189: [с изм., внесенными Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 31 июля 2012 г. № 265]. URL: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=1764718>.

⁸ О добровольной экологической сертификации объектов недвижимости с учетом международного опыта применения “зеленых” стандартов: распоряжение Минприроды России от 24 мая 2010 г. №19-р // Сайт Министерства природопользования и экологии Республики Башкортостан. URL: www.mprgrb.ru.

⁹ Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 23 нояб. 2009 г. N 261-ФЗ. URL: <http://base.garant.ru/12171109/#ixzz30d4jG9Rv>.

¹⁰ Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости: национальный стандарт ГОСТ Р 54954-2012. URL: <http://standartgost.ru>.

¹¹ Экология и природные ресурсы Республики Башкортостан (на 2004 - 2010 годы и период до 2015 года): республиканская целевая программа: [с изм. на 22 мая 2009 г.]. URL: <http://base.garant.ru/17747643/#ixzz30QdmxEv2>.

¹² О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, в том числе через централизованные системы водоотведения, размещение отходов производства и потребления: постановление Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344: [с изм. и доп. от 26 дек. 2013 г.]. URL: <http://base.garant.ru/12131296/#ixzz30c7TdUjq>.

¹³ Водный кодекс Российской Федерации от 3 июня 2006 г. № 74-ФЗ: [см.: с изм. от 27 дек. 2009 г.]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/water/>

//www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12047594; О республиканской целевой программе «Развитие водохозяйственного комплекса Республики Башкортостан в 2013 - 2020 годах: постановление Правительства Республики Башкортостан от 17 окт. 2012 г. № 374: [с изм. от 27 мая 2013 г. № 211]. URL: <http://base.garant.ru/17747643/#ixzz30QdmxEv2>.

¹⁴ О порядке определения размеров ущерба от загрязнения земель химическими веществами: письмо Минприроды России от 27 дек. 1993 г. № 04-25/61-5678. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5189/?frame=1.

¹⁵ Совершенствование системы управления твердыми бытовыми отходами в Республике Башкортостан: республиканская целевая программа на 2011-2020 гг. URL: <http://base.garant.ru/17747643/#ixzz30QdmxEv2>.

¹⁶ Проект закона о государственной поддержке предпринимательской деятельности, осуществляемого

в целях охраны окружающей среды // Сайт Министерства природопользования и экологии Республики Башкортостан. URL: www.mprgb.ru.

¹⁷ Экология и природные ресурсы Республики Башкортостан (на 2004 - 2010 годы и период до 2015 года): республиканская целевая программа: [с изм. на 22 мая 2009 г.]. URL: <http://base.garant.ru/17747643/#ixzz30QdmxEv2>.

¹⁸ См.: О плате за землю: закон Рос. Федерации от 11 окт. 1991 г. № 1738-1: [с изм. и доп. от: 26 июня 2007 г.]. URL: <http://base.garant.ru/10105085/#ixzz30dAdTTNk>; О недрах: закон от 21 февр. 1992 г. № 2395-1: [с изм., внесенными Федеральным законом от 7 дек. 2011 г. № 417-ФЗ]. URL: <http://правоцентр.пф/закон-rf-o-nedrah>.

¹⁹ Экология и экономика природопользования: учебник / Н.В. Чепурных [и др.]. М., 2012. С. 254-255.

²⁰ Там же. С. 279.

Поступила в редакцию 15.03.2014 г.

ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

© 2014 Фотина Ольга Эдуардовна

доктор экономических наук

Московский государственный университет технологий и управления

им. К.Г. Разумовского

109004, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 73

E-mail: oet2004@yandex.ru

Анализируется взаимосвязь формальных и неформальных институтов в системе экономических отношений в национальной экономике.

Ключевые слова: национальная экономика, система экономических отношений, формальные институты, неформальные институты.

Одним из вариантов координации взаимосвязей в экономических системах согласно неинституциональной теории является замещение денег альтернативными средствами расчетов, которое имеет место в рамках как вертикальной, так и горизонтальной интеграции предприятий. Несмотря на такой вариант взаимосвязей, внутрифирменные и рыночные контракты между партнерами имеют тенденцию к возобновлению, так как они способствуют постоянному движению благ и услуг и на самом рынке, и внутри фирмы. При этом возникают разнообразные по организационным формам обмена и механизмам их обеспечения контракты, которые нацелены на повышение эффективности трансакций.

Период переходной экономики связан с спецификой факторов внешней среды, что влечет за собой особое обеспечение взаимосвязей между хозяйствующими субъектами, так как они существенно отличаются от условий чистого рынка. В этот момент времени возникают гибридные контракты, которые представляют собой некие промежуточные формы организации обменов с соответствующими им инструментами в реализации трансакций. А особенности вертикальной и горизонтальной интеграции российских предприятий влияют на сочетание атрибутов частного и единичного разделения труда в рамках промежуточных моделей обмена в контрактных отношениях между предприятиями.

Особыми способами и вариантами замещения денежных расчетов другими специфическими механизмами в процессе экономической интегра-

ции отличаются отечественные варианты. Формы интеграционных альянсов в российской действительности в условиях отсутствия денежных инструментов обуславливаются процессами натурализации товарного обмена. И данные субинституты более или менее эффективно исполняют такие функции денег, как средства обращения и платежа. При этом осуществление трансакций между дружественными партнерами по сделке можно рассматривать как отношения между партнерами, имеющими одинаковые проблемы. Возникновение таких трансакций является результатом объединения хозяйствующих субъектов и направлены против того, кто должен в конечном итоге гарантировать выполнение формальных правил. В данном случае речь идет о государстве.

Чтобы иметь взаимную выгоду и объективности ради, предприятия объединяются с целью замещения денежных инструментов во взаиморасчетах. И эта выгода оценивается уменьшением прироста трансакционных издержек при замене расчетов деньгами на использование денежных субинститутов.

В экономической литературе все издержки, так или иначе связанные с применением ценового механизма, с преодолением препятствий по заключению и осуществлению контрактов, считаются трансакционными. К ним можно отнести затраты, связанные с ведением переговоров, организацию по заключению контрактов, а также контроль за их исполнением.

О. Уильямсон, исходя из концепции оппортунизма и хозяйствующих субъектов, считал, что

транзакционные издержки целесообразно классифицировать как до (*ex ante*), так и после (*ex post*) заключения сделки купли-продажи.

К издержкам *ex ante* можно отнести :

- затраты на поиск информации о потенциальном партнере, о потерях, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации, а также о ситуации на рынке;

- затраты на составление проекта контракта;

- затраты на проведение переговоров об условиях обмена, издержки ведения переговоров о выборе формы сделки;

- затраты, необходимые для измерения качества товаров и услуг, издержки измерения, по поводу которых совершается сделка;

- затраты на обеспечение гарантий реализаций соглашений;

- затраты на юридическое или нелегальное (неформальное) оформление сделки, издержки заключения контрактов.

К издержкам *ex post* можно отнести:

- издержки в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам;

- издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма, затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение уклонения от выполнения этих условий;

- расходы на тяжбы в связи со ссорами в контрактных отношениях;

- затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, затраты на содержание судов, издержки спецификации и защиты прав собственности, арбитража, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежности защиты;

- издержки использования структур управления, применяемых для улаживания конфликтов;

- затраты на защиту от претензий третьих лиц государства, издержки защиты от третьих лиц, организованной преступности, на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки, и т.д.

- затраты в связи с точным выполнением контрактных обязательств.

О. Уильямсон обосновал свое решение центрального вопроса теории транзакционных издержек - производить или покупать - вышеописываемым делением затрат.

Иными словами, когда издержки производства ниже издержек приобретения на рынке и когда фирма не уверена, что условия контракта покупки будут соблюдены продавцом, тогда и лишь тогда фирма отказывается от приобретения товара в пользу собственного производства данного товара.

Влияние предельных издержек с использованием ценового механизма в сравнении с издержками при координации внутри фирмы имеет различия между западной экономикой и российской. В западных экономиках увеличение предельных издержек приводит к более активному замещению рынка фирмами. А применительно к российской экономике получается, что интеграционные альянсы хозяйствующих субъектов формируются быстрее в случае, когда растут издержки использования наличных денег в сделках купли-продажи. И это происходит на фоне направленности на ограничение обращения денег и их замены более дешевыми субститутами.

Если покупатель оценивает затраты собственного производства выше экономии на разнице цен, тогда товар приобретается. Либо если транзакционные издержки между ценой предложения и предполагаемой более низкой ценой будут ниже затрат на поиск или ожидание аналогичной цены. В этом случае сделку можно считать решенной и товар покупается. Покупатель понимает, что, экономя на издержках при поиске получения информации, в ожидании и в самом производстве он несет прямые денежные издержки и реально переплачивает за товар. А для продавца в этом случае транзакционные издержки можно рассматривать как разницу между данной ценой спроса и возможно более высокой ценой. И кроме того, продавец уступает в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска информации и ожидания.

Если сравнивать транзакционные издержки в России и в странах Запада, то можно заметить, что основную часть этих издержек в России несут сами экономические агенты, а на Западе - государство.

В каждом конкретном контракте и в его реализации решение о выборе партнерами формы расчетно-платежных средств определяется путем сопоставления транзакционных издержек. И только после этого решается, какая будет применена транзакция - денежная, неденежная или иная. В реальной же жизни мы наблюдаем эф-

фekt финансового рычага, когда использование заемных денежных средств мотивируется. Происходит это, если на рубль привлекаемых денег получается намного больший доход по сравнению с платой за пользование кредитом в кредитно-денежной системе. Применение денежных суррогатов или неплатежей в расчетах по сделкам купли-продажи приводит к росту кредиторской задолженности между предприятиями.

Имевшая место система взаимного кредитования между предприятиями, позволявшая им избегать издержек реализации и частично уклоняться от неблагоприятных изменений конъюнктуры рынка, являлась результатом неплатежей полных или частичных или замещением денег денежными суррогатами. При этом экономические агенты отдают предпочтение расширению сферы обращения денежных субститутов, так как они эффективнее денег выполняют денежные функции.

Однако существуют серьезные ограничения в обращении денежных суррогатов. Но и об их преимуществах не стоит забывать.

Что касается неплатежей и неденежных расчетов в период переходной экономики, то они объективно имеют самое непосредственное отношение к замещению как рынка, так и фирм гибридными формами организаций взаимосвязей. Сам процесс создания гибридных контрактов между экономическими агентами приводит к образованию формы по вытеснению денег из обращения. В данных условиях, когда формы интеграции построены на согласенческих, контрактных основаниях, они являются наиболее устойчивыми. Поэтому в период экономики переходного типа и при неопределенной институциональной среде предприятиям приходится принимать решения относительно организации производства в противоположность покупке, так как это обусловлено неустойчивостью факторов хозяйственной деятельности. А в такой ситуации формы интеграции, построенные на согласенческих, контрактных основаниях, являются наиболее устойчивыми.

Механизм обеспечения партнерских контрактов внутри фирмы базируется в первую очередь на эффекте репутации.

Если будем сравнивать роль денег и роль их субститутов в организации структурных связей, то увидим, что она обуславливается таким типом макроэкономической координации, который

как раз и представлен механизмом самоорганизации неплатежей и неденежными расчетами. А эти расчеты объективно относятся к категориальному качеству переходных экономик, которые определяются неэквивалентностью обменов в их рамках.

Покупательная способность законного платежного средства может быть непредсказуемой, и причиной этого является монополия на использование денег, что в конечном итоге не позволит экономическим агентам согласовывать свои ожидания. И возникает основание для бартеризации экономики и нарастания автаркических тенденций как результат обесценивания планов, особенно долгосрочных.

История говорит, что денежные власти не бывают благотворительными и честными. И она указывает на многократные злоупотребления этой властью. И как результат - подрыв основ социального контракта, на базе которого только и может существовать данная система, эти злоупотребления порождают особенно опасный сетевой отрицательный внешний эффект. Кроме того, в инфляционной игре выгоды присваиваются частью игроков, тогда как издержки последней распределяются между всеми ими, что порождает дополнительные стимулы к злоупотреблениям.

Деньги. Как мы знаем, деньги и их самые невероятные субституты играют второстепенную, подчиненную роль, лишь опосредуя платежи или вызывая неплатежи, при рассмотрении их функции применительно к организационным процессам. В переходный период экономики действует их механизм координации функциональных связей, который является реализацией функций денег в виде полных или частичных платежей. Именно эти неплатежи или платежи и формируют структуру всей хозяйственной системы, которая отличается кардинальным образом от рыночной по ее качеству и по способу восстановления равновесия.

Система взаимного кредитования, которая сложилась в результате неплатежей, частичных неплатежей или замещения денег денежными суррогатами, позволяет избегать издержек реализации, а также смягчать ограничения ликвидности и частично парировать неблагоприятные изменения конъюнктуры рынка. В частности, в российской экономике постоянные издержки представляются важным фактором и в значительной

степени определяют предпочтительные формы ликвидности предприятий в условиях рынка.

В экономике переходного периода, наряду с такими типами организаций, как рыночная координация хозяйственных связей и внутрифирменная иерархическая координация, широкое распространение получили гибридные формы организаций. Эти формы контрактов бывают как явные, так и неявные, и реализуются они между экономическими агентами как по вертикали, так и по горизонтали.

Эффективность координации во взаимодействиях между производителями вдоль всей технологической цепочки обеспечивается на основе субъективных договоренностей между экономическими агентами. При этом вертикальные и горизонтальные, явные и неявные контракты выступают основой во взаимоотношениях между партнерами.

Во второй половине XX в. существенно меньше внимания уделялось проблемам возникновения и существования денег. Категория транзакционных издержек и ее использование позволяет интерпретировать понятие денег в связи с различными формами неплатежей в переходной экономике.

Однако на деятельности хозяйствующих субъектов отрицательно сказывается замещение расчетно-платежных средств их заменителями. В этом случае повсеместно дебиторская задол-

женность отстает от кредиторской, что указывает на убыточное состояние российских предприятий по их балансовым показателям.

Если сравнивать роль субституты с самими деньгами, то они в организации структурных связей обуславливают такой тип макроэкономической координации, который и представлен неадекватными расчетами и механизмом самоорганизации неплатежей. Неэквивалентность обменов относится к понятию качества переходных экономик.

Посредством оценки эффекта от деятельности по формальным или неформальным правилам можно определить мотивацию участников интеграции. А величина выигрыша в силу ряда причин и соблюдения или несоблюдения неформальных правил может изменяться. И если эта величина в настоящее время снижается, то может наступить момент, когда величина ожидаемого выигрыша от формализации правил окажется выше, чем текущая ценность неформальных правил для выигрывающей стороны.

1. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб., 1996. С. 55-56.

2. Стерликов Ф.Ф. Модели хозяйствования // Экономические науки. 2012. № 3.

3. Guskova V.F., Sterluikov P.F., Sterluikov F.F. About the synthesis of economic theories of cost and utility: monografiya. Warszawa, 2007.

Поступила в редакцию 02.03.2014 г.

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИОЭКОНОМИКИ

© 2014 Одинцова Юлия Леонидовна
Казанский (Приволжский) федеральный университет
420008, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18
E-mail: yulyaodintsova@mail.ru

В результате качественных преобразований и синергии отраслей разумное использование биотехнологий приведет мир к смене техногенного образа жизни новым, сочетающим в себе прогресс в качестве жизни людей и гармонию с природой. В статье предпринята попытка выяснить основные силы, которые будут определять появление биоэкономики, установить основные этапы развития биотехнологий, проследить междисциплинарность данной науки.

Ключевые слова: биоэкономика, шестой технологический уклад, биотехнологии.

Изменение климата, рост населения, загрязнение окружающей среды, дефицит ресурсов привели к необходимости поиска и развития современных, возобновляемых и устойчивых технологий. В силу исключительной значимости глобальных ресурсных ограничений технологического и социально-экономического развития многие ученые, инженеры, исследователи в своих работах рассматривают возможности разработки и внедрения в нашу повседневную жизнь ресурсосберегающих технологий. Однако в последние два года в научном мировом сообществе появилась тенденция изучения и применения не только пассивных (ресурсосберегающих) технологий, но и ввод в производство активных технологий, в том числе и тех, которые традиционно считались невозобновляемыми. Данная тенденция позволяет делать вполне реалистичный прогноз: мир стоит на пороге шестой технологической революции и формирования следующего за ней принципиально нового технологического уклада¹. Основными преимуществами данного технологического уклада по сравнению с предыдущим являются: индивидуализация производства и погребления, преобладание экологических ограничений на энерго- и материалопотребление на основе автоматизации производства, размещения производства и населения в малых городах на основе новых транспортных и телекоммуникационных технологий, повсеместное использование малой и распределенной энергетики, основанной на возобновляемом сырье, и др.²

Формированию биотехнологий в качестве науки предшествовала большая теоретическая база, подготовленная специалистами в области биохимии, микробиологии, молекулярной биологии, генетической инженерии, а также смежных наук - химии, физики, математики. В связи со спецификой отечественного рынка не менее важна роль экономистов, биоэкономика становится приоритетным направлением государственной политики.

В историческом аспекте существует три подхода к определению этапов биотехнологий. Первая группа ученых (Овчинников, Баев, Скрыбин) выдвигают теорию, что биотехнологии - это планомерный процесс, фундаментом которого являются древние процессы брожения, включая получение спирта, силосование; другие (Айба, Хемфри, Миллис) за условную дату появления биотехнологии считают присуждение компании "Мерк Кемикал Компани" за достижения в области биохимической технологии в 1947 г. премии Мак-Гро - Хилла, и, наконец, есть мнение, что начало биотехнологии следует отнести к 70-м гг. XX столетия к моменту зарождения генетической инженерии³. В настоящий момент наиболее полным описание развития биотехнологий в отечественной литературе представляется в монографии С.О. Мелик-Саркисова⁴, а также в работе П.Д. Тищенко⁵. Объединяя вышеуказанные работы, формирование биотехнологий можно подразделить на ряд следующих этапов (см. таблицу).

Представленные данные позволяют утверждать, что фундамент биотехнологий заложен тысячи лет назад, а также то, что темп развития биотехнологий в последние 10 лет приобретает глобальные масштабы. В то же время следует иметь в виду, что данная область человеческой деятельности включает в себя две теснейшим образом связанные подсистемы - научные исследования и промышленное производство. Таким образом, научное исследование все чаще становится составной частью деятельности биотехнологических компаний. В связи с этим появляется совершенно новое понятие - "биоэкономика" - наука, возникшая на стыке экологии и экономики, исследующая взаимодействия человека и природы, принимающая за основу внедрение в человеческую деятельность биотехнологий, использующих возобновляемые биоресурсы для производства эффективных продуктов, которые спо-

Этапы формирования биотехнологий как науки

Этап	Период	Сущность	Ученые
Эмпирический	Пр. 6000 до н.э.	Использование процесса брожения для изготовления хлеба, пива, уксуса, получение кисломолочных продуктов, квашенные капусты, силосование	
Этиологический	1856-1933 гг.	Выявление микробной природы брожений, доказательство возможности жизни в бескислородных условиях; изготовление прессованных пищевых дрожжей, а также продуктов обмена бактерий. Решены основные задачи по конструированию, созданию и внедрению в практику необходимого оборудования - биореактора	Л. Пастер, Э. Ру, И.И. Мечников, Р. Кох, Д. Листер, Д.И. Ивановский
Биотехнический	1933-1972 гг.	Началось внедрение в биотехнологию крупномасштабного герметизированного оборудования, становление и развитие производства антибиотиков, культивирование клеток различного происхождения для получения разнообразных клеточных продуктов и самих клеток для нужд человека, и, прежде всего, пенициллина, стрептомицина, тетрациклинов, декстрана, ряда аминокислот и многих других веществ	А. Клейвер, А.Х. Перкин Кребс, Ф. Крик, Дж. Уотсон, Ж. Моно, Р. Горте, Р.Г. Бутенко, И.И. Иванов,
Генно-технический	1972 г. - настоящее время	Разработка интенсивных процессов на основе направленных, фундаментальных исследований. Создание различных продуктов, необходимых человеку на основе генно-инженерных технологий. Создание необычных организмов, ранее не существовавших в природе. Разработка и внедрение в практику специальной аппаратуры, биотехнологических схем. Автоматизация и компьютеризация биотехнологических оптимальных производственных процессов при максимальном использовании дешевого сырья и минимальном потреблении энергии. Внедрение биотехнологии в воспроизводство животных	П. Берг, Ф. Крик, С. Очао, Г. Коран

способствуют улучшению результирующего итога всей жизнедеятельности общества в целом.

Действие любой экономики направлено на увеличение благосостояния населения, обусловленного определяющими элементами социально-экономического развития страны, главенствующей целью которого, бесспорно, является повышение качества жизни населения. Именно поэтому многие страны выбирают биоэкономику в качестве приоритетного направления. Согласно Комплексной программе развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 г. существуют следующие приоритеты развития⁶:

- биофармацевтика и биомедицина;
- промышленная биотехнология и биоэнергетика;
- сельскохозяйственная и пищевая биотехнология;
- лесная биотехнология;
- природоохранная (экологическая) биотехнология;
- морская биотехнология.

Следовательно, биоэкономика, по существу, становится интегральной базой экономического развития страны, на основе которой будут претворяться в жизнь важнейшие государственные приоритеты⁷:

- реализация национальных проектов;
- формирование инновационной системы;

- социально-экономическое развитие регионов;
- повышение конкурентоспособности страны в условиях глобализации.

Несмотря на то, что биоэкономика новая наука, многие основные постулаты находят свое отражение в работах К. Линнея, впервые использовавшего термин “экономика природы”, под ним он понимал взаимоотношения всех естественных тел, на которых основывается равновесие природы. Продолживший данные идеи Геккель применил термин созданной им новой биологической науки - экологии, что впоследствии обозначит развитие нового технологического уклада, который начинает свое формирование в настоящее время.

Определение биоэкономики впервые было предложено Джуаном Энрикесом и Родриго Мартинесом в 1997 г., она трактовалась как наука, имеющая отношение ко всем сферам экономической деятельности, полученным из научно-исследовательской деятельности, направленной на биотехнологии, иными словами, на понимание механизмов и процессов на генетическом и молекулярном уровнях и ее применение в промышленном процессе⁸.

Другим важнейшим толчком формирования биоэкономики является ряд работ, изучающих различия между возобновляемыми и невозобновляемыми ресурсами. Основной вклад внесли работы А. Фишера⁹, а также Кембриджской школы под руководством

К. Кларка и Д. Колина¹⁰. Впервые проанализировав рынок возобновляемых ресурсов, Фишер в 1981 г. доказал их эффективность. В работах Кларка и Колина определяются условия для оптимального использования ресурсов такого типа. Они разделили возобновляемые ресурсы на физические (осадки, ветра, солнечная энергия) и живые системы, например лесные системы, агросистемы и др. Заметим, что большинство возобновляемых и невозобновляемых ресурсов истощаются, если темпы добычи быстрее, чем скорость регенерации. Основное отличие в том, что на определенном уровне использования возобновляемые ресурсы могут навсегда стать потенциально устойчивыми¹¹.

Живые системы можно разделить на системы, которые используют в первоначальном виде, и системы, которые выращивают. В случае крупных сельскохозяйственных товаров, таких как зерно и скот, люди перешли от собирательства к возделыванию тысячи лет назад.

В последнее столетие подобный переход наблюдается в переходе от рыболовства к разведению морских систем (Берк и Perloff, 1985), и в настоящее время биотопливо может служить в качестве примера перехода от потребляющей системы к производящей. Существует множество других примеров биологических процессов, использованных для производства продуктов тонкого органического синтеза, представляющих еще один переход от невозобновляемых к возобновляемым ресурсам. Таким образом, одним из ключевых элементов в биоэкономике является содействие этому переходу.

Уровень отечественной биоэкономики находится в зачаточном состоянии. Тесная взаимосвязь науки и производства, о которой говорилось в первой части нашей статьи, не только тормозит развитие предприятий данной отрасли и, как следствие, снижает конкурентоспособность страны в настоящее время, но и не позволяет развиваться науке, а соответственно грозит выходу России из ведущих держав в будущем. Таким образом, простейшим способом, сопутствующим поднятию уровня страны по многим показателям, является выполнение следующих условий:

1. Создание развитой институциональной среды с опорой, в частности, на существующие профильные технологические платформы и мероприятия.

2. Финансирование формирования нового технологического уклада. Мировой опыт показывает, что наилучшим методом развития инноваций является поддержка государством наиболее перспективных предприятий. Зарубежный опыт отображает главен-

ство малого и среднего бизнеса как перспективной отрасли развития биоэкономики.

3. Переориентирование науки на максимальное удовлетворение потребностей биоэкономики. Необходимо создать сильные научные школы, обладающие конкурентоспособным преимуществом. Отсутствует система накопления знаний в области биотехнологий. В плачевном состоянии находятся фонды биологической продукции. Не отработана система доступа к полученным знаниям. Нет базы передовых технологий, в неразвитом состоянии находятся механизмы их трансфера и внедрения.

4. Обеспечение биоэкономики высококвалифицированным персоналом. В стране не хватает специалистов и профессионалов, которые были бы способны реализовать проекты, связанные с формированием и развитием биоэкономики, в результате происходит массовое привлечение зарубежных специалистов. Решение данной проблемы возможно посредством создания новых кафедр и институтов, а также развития магистерских программ.

В результате проведения указанных мероприятий разумное использование биотехнологий приведет мир к смене техногенного образа жизни новым, сочетающим в себе прогресс в качестве жизни людей и гармонию с природой.

¹ Соколов А.Н. Эффективность энергоресурсов и смена технологических укладов // Нефтегазовое дело: электрон. журн. 2011. № 5. С. 416-427.

² Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века. М., 2011.

³ Schwab K. The Global Competitiveness Report 2012-2013 World Economic Forum // Insight Report. 2013.

⁴ Мелик-Саркисов С.О. Биотехнология в аграрном секторе США // Экономика развития. М., 2005.

⁵ Тищенко П.Д. Новейшие биомедицинские технологии: Философско-антропологический анализ. М., 2004.

⁶ Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года: [утв. Правительством Рос. Федерации от 24 апр. 2012 г. № 1853п-П18].

⁷ Василов Р.Г. Биотехнология: социально-экономические, политические и этические аспекты: Биотехнология и Общество: сб. материалов форума / под ред. Р.Г. Василова, В.Е. Лепского. М., 2010. С. 7-11.

⁸ Enriquez-Cabot J. Genomics and the World's Economy // Science Magazine. 1998. № 281. P. 925-926.

⁹ Fisher A.C. Resource and Environmental Economics. Cambridge, England, 1981. P. 378.

¹⁰ Clark C.W. The economics of overexploitation. Science. 1973. P. 630-634.

¹¹ Ibid.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2014 Гарифуллин Ильсур Наилович
Казанский (Поволжский) федеральный университет
420008, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18
E-mail: zeldner@inecon.ru

Дается классификация инновационных кластеров с учетом иностранного и российского опыта. Процесс создания инновационных кластеров зависит от уровня организационной культуры компании и характера его внутренней конкуренции. Все инновационные кластеры должны быть очень адаптивными и гибкими.

Ключевые слова: инновационные кластеры, поведение клиента, внутренняя конкуренция, реальный сектор российской экономики.

Анализ организационно-экономических условий формирования инновационных кластеров в реальном секторе российской экономики целесообразно начать с классификации кластеров. Рассмотрим наиболее распространенные, на наш взгляд, подходы к классификации.

Во-первых, кластеры можно классифицировать в зависимости от отраслевого типа производимого продукта или оказываемых услуг. Кластеры в этом случае делятся на деревообрабатывающие, финансовые, туристические, фармацевтические и т.п. Кластеры могут носить названия отраслей народного хозяйства, а также могут специализироваться на определенных, узких сегментах, например, на производстве спортивной одежды высокого качества, производстве мебели или инструментов для гольфа.

М. Портер отмечает, что на кластеры влияет сложившаяся культура управления предприятиями и характер внутренней конкуренции¹. Например, для Италии характерно быстрое изменение рынка производства модной одежды, мебели, обуви и, следовательно, быстрое изменение самого производства, маркетинговой политики. В противоположность этому немецкие производители специализируются на отраслях, требующих технических навыков. Им свойственна строгая иерархия управления. Таким образом, кластеры можно классифицировать в зависимости от внутренней конкуренции и методов управления, используемых большинством участников.

Развитие классификации кластеров привело к разработке типологии, учитывающей отраслевую специфику²:

1. Дискретные кластеры включают предприятия, производящие продукты (и связанные ус-

луги), состоящие из дискретных компонентов (в том числе предприятия автомобилестроения, авиационной промышленности, судостроения, двигателестроения, иных отраслей машиностроительного комплекса, а также организации строительной отрасли и производства строительных материалов). Как правило, данные кластеры состоят из малых и средних компаний-поставщиков, развивающихся вокруг сборочных предприятий и строительных организаций.

2. Процессные кластеры образуются предприятиями, относящимися к так называемым процессным отраслям, таким как химическая, целлюлозно-бумажная, металлургическая, а также сельское хозяйство, пищевая промышленность и др.

3. Инновационные и “творческие” кластеры развиваются в так называемых новых секторах (информационные технологии, биотехнологии, новые материалы), а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности (например, кинематографии). Инновационные кластеры включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимых в высших учебных заведениях и исследовательских организациях.

4. Туристические кластеры формируются на базе туристических активов в регионе и состоят из предприятий различных секторов, связанных с обслуживанием туристов, например, туристических операторов, гостиниц, сектора общественного питания, производителей сувенирной продукции, транспортных предприятий и др.

5. Транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс инфраструктуры и

компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров. Кластер может включать также организации, обслуживающие объекты портовой инфраструктуры, компании специализирующиеся на морских, речных, наземных, воздушных перевозках, логистические комплексы и др. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах, имеющих существенный транзитный потенциал.

Кластеры смешанных типов могут сочетать признаки нескольких типов кластеров.

Говоря об отраслевой принадлежности кластера, необходимо обозначить отрасли, в которых создание кластера наиболее целесообразно. Для этого рассмотрим классификацию отраслей, предложенную М. Портером. Все отрасли, по его мнению, можно разделить: на местные отрасли (*local industries*), ресурсозависимые отрасли (*resource dependent industries*), торгуемые отрасли (*traded industries*)³.

Местные отрасли - отрасли, равномерно распределенные по территории всех регионов. В таких отраслях производятся товары и услуги, предназначенные для потребления преимущественно на местном рынке. Межтерриториальная конкуренция между подобными отраслями практически отсутствует. Примерами локальных отраслей являются: медицинские, коммунальные услуги, розничная торговля, строительные работы, производство прохладительных напитков, производство бетона.

Ресурсозависимые отрасли - отрасли, которые располагают в местах нахождения полезных ископаемых. Предприятия подобных отраслей конкурируют с другими предприятиями на национальном и международном уровне. В качестве примеров ресурсозависимых отраслей можно назвать добычу урана, лесозаготовку и т.п.

Торгуемые отрасли - отрасли, которые не являются ресурсозависимыми и которые продают продукцию в другие регионы страны и за рубежом. Размещение предприятий торгуемых отраслей, как правило, не зависит от близкого расположения природных ресурсов, оно зависит от доступности специализированной рабочей силы и других факторов. Распределение предприятий подобных отраслей отличается высокой степенью неравномерности. Например, торгуемыми отраслями являются: самолетостроение, моторостроение, автомобильная промышленность и т.п.

В результате проведенных исследований М. Портером⁴ установлена прямая связь между

экономическим развитием региона и состоянием кластеров в торгуемых отраслях. Таким образом, выявление и развитие кластеров торгуемых отраслей наиболее целесообразно.

Другим важным фактором развития кластеров является *“характер спроса на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг”*⁵. Например, внимание населения Дании к экологии в сочетании с высокими ценами на энергоносители привело к созданию производств по изготовлению ветряных генераторов. Другие кластеры образуются в местах *наличия природных, трудовых ресурсов*. Для образования высокотехнологичных кластеров необходимо наличие высококвалифицированной рабочей силы, высших учебных заведений, НИИ и т.п. Для развития производства обрабатывающего оборудования требуются природные ресурсы.

С. Розенфельд предложил другую, в отличие от М. Портера, классификацию кластеров⁶:

- *работающие кластеры*, которые образовались давно, набрали достаточную, критическую массу для того, чтобы быть конкурентоспособными на рынке, производить своевременное обновление производства, вовремя реагировать на изменение спроса; такие структуры производят больше, чем каждый элемент в отдельности;

- *латентные кластеры*, обладающие возможностями, которые до конца не реализованы; в отличие от потенциальных кластеров, у латентных больше шансов перерасти в работающий кластер, условия для этого есть, но должно пройти время до полного развития;

- *потенциальные кластеры*, имеющие некоторые черты кластеров, которые с течением времени и при определенных условиях могут привести к формированию полноценных кластеров.

Л. Марков дополняет классификацию С. Розенфельда агломерацией и трансформацией⁷. Агломерация предшествует потенциальным кластерам, характеризуется существованием нескольких компаний и другими институтами. Трансформация - изменение зрелого кластера при изменении экономических реалий. Это способ выжить в изменяющихся условиях.

С. Соколенко использует следующие термины для классификации кластеров⁸:

- конкурентные кластеры;
- стратегические - небольшие, но жизненно важные для конкретных регионов;
- возникающие - с высокими темпами роста;

- потенциальные - с высоким уровнем компетенции, которая может быть использована для экономического развития;

- зрелые - с низким уровнем трудоустройства или его отсутствием;

- стабилизирующие - повышенный уровень диверсификации экономики.

Другая классификация связана с распределением кластеров по степени их развития. Выделяют три стадии: *зарождение, развитие и зрелость*. За основу в данной типологии взят потенциал роста.

Стадия зарождения предполагает большой потенциал роста. Развивающаяся стадия характеризуется ограниченным потенциалом роста. На зрелой стадии развитие кластера затруднительно⁹, что верно в рамках имеющихся структурных элементов, однако на стадии зрелости могут создаваться новые технологические цепочки и другие отраслевые группы, которые позволят сформировать новые кластеры и дополнительный потенциал экономического роста региона.

Объединяя подходы к классификации кластеров С. Розенфельда, Л. Маркова, С. Соколенко, можно предложить классификацию в зависимости от степени развития кластеров:

- агломерация, которая представляет собой начальную ступень развития кластера;

- потенциальные кластеры, которые при наличии определенных условий могут перерасти в полноценный кластер;

- развивающийся кластер, не достигший пика своего развития;

- зрелый кластер, дальнейшее развитие которого затруднительно;

- трансформация (изменение) кластера или упадок, происходящий при недостаточной гибкости кластера и неспособности приспособления к изменяющейся внешней среде.

Особое внимание хотелось бы уделить классификации кластеров, в зависимости от внутренней структуры, разработанной А. Маркусен¹⁰. В ее работах хотя прямо и не используется понятие “кластер”, но, по нашему мнению, речь идет именно о них. Исследователь в своих работах доказывает, что, кроме маршалианского (или итальянского) типа кластеров, которые выявлены и хорошо изучены учеными-экономистами, существует еще три типа. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Первый - *итальянский кластер* - ограничен территориально, значительный по размерам,

ориентированный на торговлю, образование. Данный кластер характеризуется узкой специализацией: либо в сырьевой области, либо в производстве, либо в сфере услуг. Пример - производство мебели или керамической продукции в Италии, которое характеризуется большим количеством производителей, специализированных институтов, сконцентрированных на небольшой территории.

Второй - “*колесо и спицы*”, который состоит из одной или нескольких основных фирм в одной или нескольких отраслях и множества мелких и средних обслуживающих фирм. Сюда можно отнести крупных производителей, таких как Boeing в штате Сиэтл (США) или Toyota, ToyotaCity (Япония), с большим количеством поставщиков и сервисных компаний,

Третий тип кластеров - *сателлитный*. Характеризуется большим количеством дополнительных подразделений транснациональных компаний. Эти структуры могут состоять из высокотехнологичных подразделений или подразделений, образованных в связи с более низкими налогами и затратами на трудовые ресурсы, либо по другим причинам. Примеров таких структур много по всему миру, начиная от Research Triangle Park (исследовательский треугольник), Северная Каролина, США, состоящей из независимых исследовательских центров крупных транснациональных компаний, до провинции Куми, Южная Корея (основная специализация - производство текстильной продукции).

Четвертый тип характеризуется тем, что основным, *базовым внутренним участником является государство*. Государство в данном случае может выступать в роли закупщика военной техники, основного исследовательского института общества и т.п. Пример в Бразилии - Кампинас, крупные государственные образовательные учреждения которого способствовали росту прилегающих к городу территорий. Другой пример - город Сан-Хосе-дос-Кампус, Бразилия, в котором располагается принадлежащий правительству аэрокосмический комплекс.

Таким образом, А. Маркусен, в дополнение к итальянскому, вводит три типа кластеров, причем итальянский тип взят за основу, а другие являются его модификациями. “Колесо и спица” отличаются от итальянского типа большей централизацией. Сателлитный отличается тем, что участниками являются отдельно расположенные структурные подразделения крупных компаний.

На наш взгляд, по сравнению с данными двумя моделями итальянская в большей степени способствует инновациям и ведет к самоусилению кластера. Инновационная активность и развитие четвертого типа кластеров во многом зависят от политики государства в отношении кластера, что близко к реалиям экономики России.

Также кластеры делятся по глубине связей. Основой деления служит количество устойчивых связей между участниками кластеров¹¹.

В зависимости от динамики трудовой занятости выделяются: *растущие, убывающие и стабильные кластеры*. К стабильным относятся кластеры с динамикой занятости от -10 до +10 %¹².

По масштабам деятельности кластеры подразделяются на *международные, национальные и региональные*. Региональные кластеры характеризуются конкурентоспособностью среди ближайших регионов, национальные - конкурентоспособностью в рамках одной страны, международные - во всем мире.

По способу возникновения экономисты В. Третьяк, Ю. Владимиров делят кластеры на *появившиеся спонтанно и созданные осознанно, искусственно*¹³. Также ученые выделяют *явные и неявные кластеры*. В первом случае речь идет об оформленном документально, зарегистрированном кластере. Явные, в свою очередь, делятся на реальные и ложные кластеры. К реальным относятся промышленные группы, которые оптимально используют ресурсы¹⁴.

Кроме вышеуказанных критериев классификации, существует множество других, например, следующие оценочные показатели:

- возможности по исследованию и развитию, мастерство рабочей силы; развитие трудового потенциала; близость поставщиков; наличие капитала; доступ к специализированным услугам; отношения с поставщиками оборудования; ассоциирующиеся структуры; интенсивность формирования сетей; предпринимательская энергия; инновации и обучение; коллективное видение и руководство¹⁵.

Следует, на наш взгляд, также остановиться на недостатках описанных способов классификации:

- нет четких территориальных границ кластеров;
- сложно определить глубину кластера, т.е. установить, какие отрасли следует относить к кластерам, а какие нет;
- вызывает затруднение распознавание незрелых стадий развития, так как неочевидно, что

группа фирм в конечном итоге сформируется в кластер;

- отсутствует внятная теория эволюционного развития кластера.

Таким образом, рассмотрены кластеры с точки зрения выбора месторасположения (М. Портер), типа системы управления принятой среди участников кластера, структуры (А. Маркусен), с позиции стадий развития (эмбриональная, развивающаяся, зрелая), определены типологии кластеров С. Розенфельда, Л. Маркова. Кластеры могут охватывать отрасли целиком или небольшой сегмент отрасли, по масштабам деятельности кластеры бывают международные, национальные, региональные, кластеры могут отличаться участием в них государства, теснотой связи между фирмами.

¹ Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М., 2010.

² Рожков Г.В. Генезис инновационной экономики в России / под ред. С. Г. Ерошенкова. М., 2009.

³ Porter M. The economic performance of regions // Regional Studies. Aug.-Oct. 2003. Vol. 37. #6-7. P. 559. URL: <http://www.isc.hbs.edu/econ-clusters.htm>.

⁴ Ibid.

⁵ Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М., 2005. С. 220.

⁶ Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. - 2010. № 1, 5. P. 3-23.

⁷ Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты. URL: <http://econom.nsc.ru/ieie/news/zashiti/avtoref/refMark.pdf>.

⁸ Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. Киев, 2012. С. 166.

⁹ Business clusters in the UK - a first assessment. A report for the Department of Trade and Industry by a consortium led by Trends Business Research. 2001. P. 6.

¹⁰ Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts // Economic Geography. 1996. Vol. 72, is. 3. P. 293-313.

¹¹ Business clusters in the UK - a first assessment. P. 6.

¹² Ibid.

¹³ Владимиров Ю. Л., Третьяк В. П. О классификации кластеров предприятий // Наука. Инновации. Образование. Вып. 7 "Кластеризация предприятий: состояние и перспективы". 2008. С. 74. URL: <http://riep.ru/upload/iblock/a42/a4235978448f873ef9f7cc4085650bel.pdf>.

¹⁴ Там же. С. 75-76.

¹⁵ Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах // Экономика региона. 2007. № 18. Ч. 2 (декабрь).

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

© 2014 Кунгурцева Виктория Сергеевна
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: lvls@mail.ru

Рассматриваются экономический, юридический и социальный аспекты определения термина “корпорация”. Раскрываются основные проблемы и тенденции инновационного развития российских корпораций в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: корпорация, инновационное развитие, классификация, корпоративная идентичность.

Современная экономическая система, присущая лидирующим промышленно развитым странам, к числу которых относятся участники “Большой восьмерки”, характеризуется прежде всего возрастанием значения “интеллектуальной собственности”, ведущей ролью науки, как источника новейших знаний, а также ориентацией страны на производство и экспорт высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

Несмотря на иницилируемые Правительством Российской Федерации меры по переходу экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу хозяйствования, зафиксированные в стратегии инновационного развития России на период до 2020 г., основные показатели отечественной экономики уступают мировым среднерыночным показателями инновационного развития.

Российские корпорации, аккумулирующие финансовые и материальные возможности по реализации инноваций, являются стратегически важными участниками инновационного обновления национальной экономики и “квинтэссенцией современного капитализма”¹.

Несмотря на осознание важности инновационного развития отечественного корпоративного сектора, до настоящего времени существует ряд факторов, сдерживающих инновационное развитие корпораций.

Кроме того, на данный момент не выработано единого определения термина “корпорация”. В научной литературе термин “корпорация” (лат. “corporatio” - объединение) рассматривается в разных интерпретациях. Неоднозначность трактовки понятия “корпорация” усиливается отсутствием его легального определения в гражданском законодательстве РФ, содержащем лишь определение термина “госу-

дарственная корпорация”, которое не может являться полноценным индикатором рассматриваемого явления в силу существенных отличий от него.

В таблице классифицированы подходы к определению дефиниции “корпорация”. Анализ научной литературы выявил склонность авторов к определению рассматриваемого термина в рамках экономического, юридического или социального аспекта.

В рамках *экономического* аспекта нами выделено два подхода к определению корпорации.

Некоторые авторы рассматривают данную экономическую категорию как синоним *акционерного общества* открытого и закрытого типа.

Набор принципов американской предпринимательской модели корпорации является сходным с принципами открытого акционерного общества, отраженными в ФЗ “Об акционерных обществах” от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ, что позволяет рассматривать американскую предпринимательскую модель корпорации как синоним открытого акционерного общества.

Основными характеристиками классической американской корпорации являются: централизованное управление, ограниченная ответственность акционеров частью вложенного капитала; свободная отчуждаемость акций.

Подход к определению *корпорации как формы организации предпринимательской деятельности* предусматривает наличие признаков корпоративной идентичности.

В качестве признаков корпоративной идентичности в научных трудах А.В. Бандурина и Л.Ф. Зинатулиной рассматриваются: “долевая собственность участников, самостоятельный юридический статус и сосредоточение функций

управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих, работающих по найму”²². В работах Т.В. Кашаниной к признакам корпоративной идентичности относятся “объединение капиталов и осуществление какой-либо социально полезной деятельности”²³.

Изучая *юридический* аспект термина “корпорация”, можно сделать вывод о том, что понимание данной категории в российском законодательстве имеет существенные отличия от трактовки корпорации в современной научной доктрине развитых стран мира.

Термин “корпорация” рассматривается российским законодательством как составляющая

понятия государственной корпорации, основными характеристиками которой являются: некоммерческая форма организации; отсутствие членства; осуществление социальных, управленческих или иных общественно полезных функций⁴.

В связи с изложенным рядом отечественных ученых выдвигаются предложения по преодолению терминологических расхождений. В частности, В.С. Белых предлагает отождествление корпорации предпринимательского типа с акционерным обществом. Н.В. Фроловский, помимо корпораций, выделяет организации корпоративного типа, к которым относит все отечественные организации, основанные на участии.

Классификация подходов к определению термина “корпорация”

Подход	Определение термина "корпорация"	Автор (источник)
<i>Экономический аспект</i>		
1. Форма организации предпринимательской деятельности	1. Корпорация представляет собой форму организации предпринимательской деятельности, предусматривающую долевою собственность участников, самостоятельный юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих, работающих по найму. 2. Организации, признанные юридическими лицами, основанные на объединенных капиталах и осуществляющие какую-либо социально полезную деятельность.	Ансофф И. Стратегическое управление. Ч. 1. М., 1989. Кашанина Т.В. Корпоративное право. Право хозяйственных товариществ и обществ. М., 1999.
2. Синоним акционерного общества	Корпорация (акционерное общество) - это организация (союз организаций), созданная для защиты интересов и привилегии ее участников и образующая самостоятельное юридическое лицо.	Мильнер Б.З. Теория организации. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2000.
<i>Юридический аспект</i>		
1. Искусственное образование	1. Корпорация - это искусственное образование, неосознаваемое и существующее только с точки зрения закона (Д. Маршал) 2. Независимое образование с собственностью, представленной долями в капитале; искусственное лицо, отделенное от его владельцев в глазах закона.	1. Платонова Н.О. О правовом положении предпринимательской корпорации в США // Хозяйство и право. 1997. № 1. 2. Fitch Th.P. Dictionary of Banking Terms (Barron's Business Dictionaries)
2. Участник гражданского оборота	В правовой терминологии США под корпорацией понимается юридическое лицо, выступающее участником гражданского оборота и рассматриваемое как единое целое	Большой юридический словарь. URL: http://law-enc.net .
<i>Социальный аспект</i>		
1. Совокупность лиц	1. <i>Совокупность лиц</i> , объединившихся для достижения какой-либо цели. 2. <i>Общественная группа</i> , состоящая из лиц, объединенных некоторыми общими интересами и занимающихся одним родом деятельности, например, корпорация юристов, врачей, ремесленников и пр. Обыкновенно корпорации имеют некоторое право самоуправления и свой корпоративный суд.	1. Большой энциклопедический словарь 2. Попов М. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке. М., 1907.
2. Объединение	Объединение, союз, общество.	Комлев Н.Г. Словарь иностранных слов. М., 2006.

В рамках рассмотрения *социального аспекта* корпорации авторы определяют корпорацию как “*союз, общество, объединение*”⁵ либо “*совокупность лиц*”.

Под таким союзом в организационно-правовом аспекте понимается добровольное объединение индивидуумов, реализующих единую стратегию развития на основе имеющихся общих интересов. Для реализации эффективного управления корпорацией цели отдельных участников отношений корпоративного типа в составе корпорации не должны входить в противоречие с общей корпоративной стратегией.

Корпорация как “*совокупность лиц*” также предусматривает общность интересов, целей и результатов деятельности индивидов.

В аспекте проведенного анализа подходов к определению термина “корпорация” наиболее близкой смысловой дескрипцией рассматриваемой категории, по нашему мнению, является трактовка корпорации как *формы организации предпринимательской деятельности, предусматривающей долевою собственность участников, самостоятельный юридический статус и формируемую на основе реализации договорных отношений и консолидирования активов*.

По убеждению Р. Монака, “корпорация возникла в последнее десятилетие XX в. как ведущий институт по идентификации, распространению и реализации способностей и талантов человека и превращению их в стоимость”⁶.

Определение корпорации как “ведущего института” по коммерциализации инноваций не может быть отнесено к российским корпорациям в полной мере, так как инновационное развитие корпоративного сектора отечественной экономики значительно уступает зарубежным.

Круг проблем инновационного развития отечественного корпоративного сектора выявлен и подробно рассмотрен в научной литературе. Среди факторов, сдерживающих процесс инновационного развития российских корпораций, ученые и исследователи выделяют:

- недостаток финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок со стороны государства;
- несовершенство законодательной базы в области инновационной деятельности;
- дефицит квалифицированных специалистов, имеющих опыт реализации инновационных проектов;

- отсутствие эффективных государственных механизмов, направленных на мотивацию и поддержание инновационной деятельности отечественных организаций различных форм хозяйствования;

- высокие риски инвестирования в инновации.

Все вышеперечисленные факторы указывают на отсутствие стимулирования инновационного развития, а также на необходимость проведения институциональных изменений на макро- и микроуровне. Инновационное развитие корпораций должно носить проактивный, целеполагающий характер, а не быть реакцией на изменение рыночной ситуации.

Усиливающаяся конкуренция в связи с глобализацией и открытостью рынков обуславливает необходимость соответствия отечественных корпораций мировым стандартам и диктует общие тенденции инновационного развития корпораций, главные из которых следующие:

1. *Усиление роли нематериальных активов*, возрастание их величины в соотношении с материальными в общей структуре активов.

2. *Расширение инвестирования в интеллектуальный капитал*.

Стратегическими факторами инновационного развития корпораций являются научные знания, а не производственный опыт, составлявший основу развития экономики в индустриальный период хозяйствования.

3. *Динамичность инновационного развития*, подчеркивает важность скорости и динамичности стратегии развития, подвижной открывающимися возможностями симбиоза научного и экономического процессов, под давлением глобальной технологической и экономической конкуренции.

4. *Сокращение всех этапов жизненного цикла инновационного продукта, сроков амортизации производственного оборудования*.

Стратегия опережения темпов развития конкурентов обуславливает необходимость сокращения жизненного цикла инновационных продуктов, расширения номенклатурного ассортимента товаров и сокращения объема выпускаемой продукции.

5. *Высокая степень неопределенности конечного результата инновационной деятельности*.

Высокая динамика темпов инновационного развития определяет необходимость ускоренного создания прототипов инновационного продук-

та, разработку бизнес-моделей в рамках венчурных стратегий.

Ограниченность менеджмента корпораций в сроках принятия управленческих решений, отсутствие полноты информации об актуальных изменениях окружающей среды и особенности психофизических возможностей руководителя обуславливают низкую прогностичность конечного результата инновационной деятельности.

Перечисленные тенденции инновационного развития задают менеджменту корпорации высокую планку в реализации инновационной деятельности, однако преодоление проблем инновационного развития корпоративного сектора экономики является единственной возможностью обеспечения конкурентоспособности как на уров-

не отдельной корпорации, так и на уровне национальной экономики.

¹ Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. М., 2003. С. 255.

² Бандурин А.В., Зинатулин Л.Ф. Экономико-правовое регулирование деятельности корпораций в России. М., 1999. С. 1.

³ Кашанина Т.В. Корпоративное право. Право хозяйственных товариществ и обществ. М., 1999. С. 1.

⁴ О некоммерческих организациях: федер. закон от 12 янв. 1996 г. № 7-ФЗ.

⁵ Комлев Н.Г. Словарь иностранных слов. 2006. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf>.

⁶ Оболенский В. Россия на пути к инновационному развитию // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9. С. 31-39.

Поступила в редакцию 02.03.2014 г.

РЕАЛИЗАЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2014 Рязанов Иван Евгеньевич

кандидат экономических наук, доцент

Ростовский государственный университет путей сообщения

(филиал в г. Минеральные Воды)

357203, Ставропольский край, г. Минеральные Воды, ул. Ленина, д. 126

E-mail: Rihter_SRP@mail.ru

Актуализируется необходимость использования сбалансированной системы показателей в управлении современными коммерческими организациями. Предложен сбалансированный подход к оценке эффективности системы мотивации персонала, сочетающий достижение финансовых результатов и минимизацию финансовых рисков. Результаты исследования могут быть полезны в процессе формирования системы премирования сотрудников коммерческих организаций, при конструировании сбалансированной системы показателей эффективности.

Ключевые слова: сбалансированный подход, сбалансированная система показателей, финансовый эффект мотивации, рискованный эффект мотивации.

Современная рыночная среда, в которой развиваются коммерческие организации, характеризуется высокой степенью интеграции ресурсов, процессов. Такое объединение усилий преследует множество задач, которые, несмотря на свой разброс, подчинены одной общей цели - реализации стратегии компании, удержанию ею своих конкурентных преимуществ в достаточно длительной перспективе.

В практике управления для реализации стратегии своего развития руководство компаний прибегает к выбору множества инструментов, объединенных соответствующими концепциями управления и принятия решений. Одной из наиболее популярных стратегических управленческих концепций является сбалансированная система показателей (BSC, ССП).

По своему содержанию сбалансированная система показателей (ССП) служит инструментом реализации стратегии организации. По своей структуре это сложно организованная система финансовых и нефинансовых измерителей реализации целей организации, определенным образом структурированных по направлениям (перспективам) принятия решений¹.

Структурированность до сих пор является предметом многочисленных споров, т.е. в отсутствие четких методических рамок вопросы о количестве "перспектив", показателей в каждой из

них, критерии оценки и так далее продолжают оставаться открытыми².

Отраслевая специфика деятельности организации в какой-то степени снижает универсальность ССП, но потери концептуально-методологического смысла при этом не происходит. Данный факт сохраняет ее практическую значимость и стимулирует к поиску новых системных корреляций и зависимостей, повышающих общую или частную эффективность организаций.

Колоссальный потенциал эффективности ССП заключен в ее "перспективах" - структурных - составляющих, описывающих предметные области управления и принятия решений (кадры, ресурсы, процессы, финансовые результаты, риски, клиенты и т.д.).

Важной составляющей ССП выступает перспектива "Персонал". Функциональность данной перспективы напрямую зависит от действующего механизма мотивации персонала. Эффективная система мотивации персонала - ключевой элемент стабильного управления ресурсами организации, принятия решений. Мотивационные механизмы сегодня отдельными авторами рассматриваются в русле стратегического управления³.

В то же время перспектива "Персонал" в сбалансированной системе показателей является, на наш взгляд, наиболее уязвимой и слабо организованной одновременно. Подобрать эффек-

тивные параметры управления кадрами и связать их с результатом в органичную систему достаточно трудно.

Одним из возможных вариантов в сбалансированной системе показателей может стать объединение финансовой и рискованной составляющих в построении системы мотивации персонала. Такое объединение, в свою очередь, основано на разбиении заработка работника на составные элементы и последующей привязке стимулирующего компонента к каждому из них или какому-то одному. Представляет значительный исследовательский интерес определение переменной части заработной платы работника через ключевые показатели эффективности (KPI), или ключевые индикаторы деятельности⁴.

Структура вознаграждения работника чаще всего включает в себя две составляющие: постоянную (базовую) и переменную (стимулирующую)⁵. Баланс между ними возможен при рациональном установлении роста переменной части по отношению к величине постоянной с помощью KPI.

Однако классическое увеличение переменной составляющей величины материального заработка работника в большинстве случаев ориентируется только на достижение финансовых результатов (рост продаж, прибыли, стоимости и т.д.) без особой привязки к величине риска, с которым связано наращивание таких результатов.

С нашей точки зрения, целесообразен подход к системе мотивации персонала, учитывающий как финансовую составляющую, так и рисковую, т.е. установление переменной части заработной платы работника должно быть в прямой зависимости от финансовых результатов и величины рисков, которые удалось снизить сотруднику, достигая эти самые результаты. Иными словами, система мотивации персонала должна учитывать финансовый (FME) и рисковый (RME) эффекты. Финансовый эффект мотивации - это размер прироста переменной составляющей его заработной платы по отношению к базовой величине при выполнении сотрудником соответствующих функций (работ, услуг и т.д.). Определение величины FME включает сопоставление фактически достигнутого, худшего и среднего результатов:

$$FME = \frac{\text{Фактический результат} - \text{Худший результат}}{\text{Средний результат} - \text{Худший результат}} \quad (1)$$

В свою очередь, рисковый эффект мотивации (RME) - величина снижения финансовых рисков организации в результате выполнения работником соответствующих функций, работ и т.д.

Как и при определении FME, расчет RME вычисляется путем сопоставления величины фактического, худшего и среднего финансового или иного сопоставимого риска между собой:

$$RME = \frac{\text{Фактический риск} - \text{Худший риск}}{\text{Средний риск} - \text{Худший риск}} \quad (2)$$

Совокупное (кумулятивное) действие финансового и рискованного эффектов (CEM) по отношению к базовому окладу предлагаем рассчитывать следующим образом:

$$CEM = \text{Базовый оклад} \cdot (FME + RME). \quad (3)$$

С практической точки зрения, представляется полезным выполнение оценки эффективности системы мотивации персонала с позиции достижения им заданных финансовых параметров результативности и минимизации рисков с помощью матрицы (см. рисунок).

При отрицательной разнице между FME и RME выплачивается только базовый оклад. Во всех остальных случаях базовый оклад корректируется на величину достижений работником роста финансовых показателей и одновременно снижения рисков. Таким образом, в определенной степени достигается сбалансированность финансовой и рискованной составляющих в мотивации персонала, что позитивным образом сказывается на гармоничности ССП в целом.

В таблице представлены возможные стратегии мотивации персонала, каждая из которых обладает как преимуществами, так и недостатками. С практической точки зрения, имеет смысл проанализировать теоретические варианты комбинации финансового и рискованного эффектов в стратегии мотивации и вероятные последствия как для работника, так и для организации в целом.

Учитывая вышеизложенное, рассмотрим возможные переходы.

Первая группа переходов (из квадранта I в любой другой квадрант) характеризуется совокупностью усилий по закреплению достигнутых финансовых результатов при разной степени риска. Возможен "прогрессивный рост" (переход "I → II"), когда работник заинтересован не только в собственном финансовом благополучии, но и в снижении финансовых рисков организации. Пе-

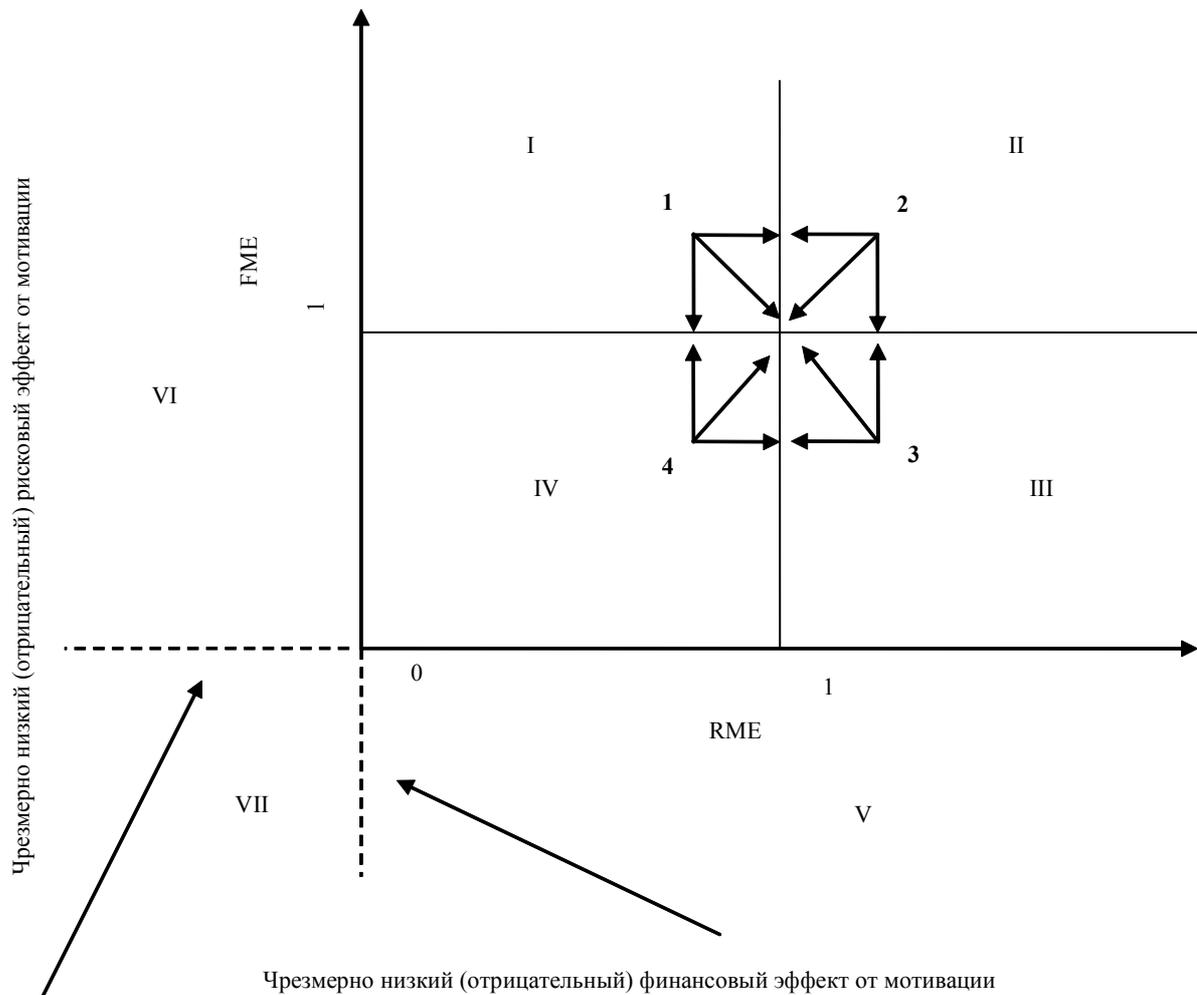


Рис. Матрица мотивационного выбора

Переход “I → III” является некой “жертвой” сотрудника ради благополучия организации. Работника в первую очередь заботит риск-устойчивость организации, а не собственное финансовое благополучие. Такая стратегия мотивации является достаточно эффективной в краткосрочном периоде. Переход “I → IV” является неудачным маневром, но не критичным как для сотрудника, так и для организации. По тем или иным причинам работнику не удастся сохранить финансовую и рисковую концентрацию. Критическим переходом выступают смещения из квадранта I в квадранты VI, или V, или VII, которые ставят под вопрос его полезность для организации, либо эффективность самой системы мотивации.

Вторая группа переходов (из квадранта II в другой квадрант) в любом случае означает ухудшение мотивационных эффектов, т.е. “отскок назад” для сотрудника в плане его роста. В то же время причины таких спадов могут быть самые

разные. Так, переход “II → III”, как и в случае, рассмотренном выше, может характеризовать осознанные намерения сотрудника по снижению финансовых рисков организации. Такой краткосрочный переход особо ценится руководством. Переход “II → I” является в какой-то степени переориентированием усилий работника по достижению только финансовых показателей эффективности в ущерб всем остальным либо в ситуации невозможности в текущий момент времени снижать финансовые риски организации и одновременно зарабатывать. Для новых сотрудников такая ситуация свойственна гораздо чаще, чем для работающего сравнительно продолжительное время персонала. Переход “II → IV” является достаточно опасным маневром. Он характеризуется более резким падением мотивации у работника, при этом не всегда причинами такого снижения выступают только экономические. Например, это может быть вызвано несовпадением фактичес-

Сопоставление FME и RME

Сопоставление FME и RME	Квадрант	Ситуация	Характеристика
FME > 1 0 < RME < 1	I	Превалирование финансового эффекта над рисковым в достижении мотивации сотрудником	Активная стратегия достижения финансовых показателей при незначительном рисковом ущербе
FME > 1 RME > 1	II	Сбалансированный рост финансовой и рисковом составляющих в мотивации сотрудника	Работник явно заинтересован в наращивании финансовых показателей и при этом одновременно в снижении сопутствующих рисков
RME > 1 0 < FME < 1	III	Превалирование рисковом эффекта над финансовым в стратегии мотивации работника	Устремления сотрудника подчинены снижению финансовых рисков (минимизации) в ущерб достижению максимальных финансовых критериев
0 < FME < 1 0 < RME < 1	IV	Несбалансированная стратегия мотивации сотрудника	Недостижение сотрудником ключевых финансовых показателей, пределов условных границ финансовых рисков
RME < 0	V	Негативный рисковом эффект в стратегии мотивации	Признаки неэффективности политики управления рисками, неспособности сотрудника их снижать в пределах своих компетенций
FME < 0	VI	Чрезмерно низкий финансовый эффект в стратегии мотивации	Признаки бесполезности сотрудника для организации
RME < 0 FME < 0	VII	Одновременно низкий рисковом и финансовый эффекты мотивации	Неэффективная система мотивации либо признаки кризиса в организации

ких и теоретических ожиданий величины заработной платы сотрудника в результате работы столь непродолжительный период или в ситуации невыплат за высокие показатели финансовой производительности и др. Переходы “II → V”, “II → VI” и “II → VII”, как и при описании первой группы переходов, могут оказаться фатальными как для сотрудника, так и для организации в целом.

Третья группа переходов (из квадранта III в любой другой квадрант) может символизировать переориентирование рисковом составляющей в пользу финансовой. По аналогии с предыдущими переходами можно предположить, что сотрудник будет маневрировать между собственными и корпоративными интересами в поисках нужного ему баланса. Так, переход “III → I” может означать, что сотрудник явно меняет свои приоритеты в пользу чисто финансовой компоненты в стимулировании при снижении роли рисковом эффекта. Переход “III → II” интересен с точки зрения карьерного роста. Работник, который эффективно снижает финансовые риски организации, получает заслуженное вознаграждение - карьерный скачок, результатом которого является стабильное, сбалансированное увеличение как финансового, так и рисковом эффектов. Падение ожиданий сотрудника, обусловленное призрачными финансовыми стимулами, приводит к соответствующему снижению его мотивационных устремлений, неспособности одновременно зарабатывать “на

себя” и “на организацию”. Такой отскок может быть и следствием невозможности справиться с возложенными на работника функциональными обязанностями. Логичным завершением для сотрудника могут стать более критические переходы по типу “III → V” и “III → VI” или “III → VII”, которые будут фактически означать прекращение с ним отношений, разрушение сложившихся устоев и т.д.

Четвертая группа переходов (из квадранта IV в любой другой квадрант) за исключением критических переходов “IV → V”, “IV → VI” и “IV → VII” будет символизировать улучшение мотивационных эффектов, своего рода прогрессом. Переход “IV → I” будет означать то, что сотрудник справился с временными, в том числе и с психологическими проблемами, готов зарабатывать, но еще не в полной мере способен к самореализации. Его готовность к ней может вызвать резкий скачок “IV → II” или более плавное стремление к снижению финансовых рисков “IV → III” и последующему достижению максимального финансового благополучия “III → II”.

Таким образом, предложенный сбалансированный подход к оценке эффективности мотивации персонала может стать необходимым ориентиром его поведения в организации, будет способствовать более взвешенному принятию решений руководством при реализации стратегии компании.

¹ См.: Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей: пер. с англ. М., 2005; Баланс между стратегией и контролем / Н.Г. Олве [и др.]; пер с англ. Е. Кологвиной; под ред. Е. Добровольского. СПб., 2005.

² Нивен П.Р Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов: пер. с англ. Днепропетровск, 2004; Рамперсад Х.К., Туоминен К. Универсальная система показателей для оценки личной и корпоративной эффективности. Сорок воп-

росов для размышления с применением различных вариантов действий. М., 2006.

³ Тюленева Н.А. Формирование и реализация стратегически ориентированной трудовой мотивации: автореф. ... д-ра экон. наук. Томск, 2009.

⁴ Рязанов И.Е. Теоретический обзор подходов к формированию КРІ системы мотивации персонала // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. Ч. 2. Саратов, 2012. С. 281-286.

⁵ Кулагин О. Методика премирования по КРІ // Клуб менеджеров - профессиональное бизнес-сообщество ТОР-менеджеров и руководителей среднего звена. URL: <http://www.e-xecutive.ru>.

Поступила в редакцию 03.03.2014 г.

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ЯДРА В СТРУКТУРЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

© 2014 Лебединская Юлия Сергеевна

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, д. 41

E-mail: Yuliya.Lebedinskaya@vvsu.ru

Проводится анализ основных кластеров Приморского края. На примере туристического кластера Приморья сформирована структура и разработаны задачи инновационного ядра для развития туристического кластера.

Ключевые слова: регион, кластеры, инфраструктура, инновационное ядро, инновационный центр, элементы, ассоциация.

Приморский край, субъект Российской Федерации, расположен на юго-востоке Дальнего Востока, он является одним из ключевых регионов по своему географическому и геополитическому значению.

Население региона около 2 млн чел., из которых более 75 % проживают в крупных городах. Имея протяженность государственной границы на своей территории более 3000 км, он граничит с ключевыми державами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) - Китаем, Южной Кореей и Японией.

Приморский край богат природными ресурсами: углем, нефтью, газом, цветными металлами, марганцем, бором и др. Несомненным богатством является и наличие благоприятных условий для развития АПК, рыболовства и различных видов туризма.

Регион занимает 22-е место среди субъектов Российской Федерации по объемам валового регионального продукта (1,24 % от общероссийского - 500 млрд руб.)¹.

Проведенный анализ показал, что в структуре производства Приморского края можно выделить следующие региональные кластеры:

- добычи и переработки минерального сырья;
- рыбопромышленный;
- судостроительный;
- транспортно-логистический;
- туристический;
- машиностроительный;
- лесопромышленный;
- агропромышленный.

Лидирующее место в экономике края занимает рыбопромышленный кластер, который является национальным и обеспечивает 33 % от общероссийского вылова рыбы и добычи морепродуктов, более 30 % общероссийского производства пищевой рыбной продукции и 53 % производства рыбной муки. Ежегодно на экспорт вывозится более 400 тыс. т рыбной продукции.

Кластер имеет развитую инфраструктуру, которая включает в себя мощное инновационное ядро и дополняется возможностями других действующих в регионе кластеров.

Важнейшей отраслью Приморья является добыча и переработка минерального сырья. Край занимает лидирующее положение в стране по производству плавикового шпата, вольфрамовых концентратов, борных продуктов, свинца и олова.

В южной части края имеются значительные запасы угля. Положительно оцениваются перспективы разработки нефтяных и газовых месторождений. Основные производственные мощности сосредоточены в горнодобывающих отраслях, перерабатывающие отрасли развиты слабо, что не обеспечивает высокой доходности данного сектора экономики.

Одним из лидеров по объемам производимой продукции и услуг выступает транспортно-логистический кластер. На его долю приходится более 70 % дальневосточного грузооборота и около 12 % общероссийского. В данном секторе занято около 100 тыс. чел. работающих, что является вторым показателем после промышленности.

Однако само значение кластера выходит далеко за рамки показателей объема услуг, поскольку

ку он является ключевым с точки зрения реализации миссии региона - "формирование фронтальной линии взаимодействия России с Азиатско-Тихоокеанским регионом, обеспечение наиболее продуктивного включения страны в азиатские рынки товаров, финансов, рабочей силы, технологий и информации"²². Коммуникативный потенциал отрасли служит основой для реализации стратегии в рамках основных кластеров экономики Приморья.

Кластер машиностроения является крупнейшим по количеству занятого в нем населения (около 20 %) и представляет собой комплекс предприятий судоремонта и судостроения, авиастроения, автомобилестроения, приборостроения.

Машиностроение, несмотря на высочайший уровень конкуренции с сопредельными высокотехнологичными экономиками, имеет хороший потенциал при развитии соответствующей кластерной инфраструктуры. Причем необходимо отметить, что сами предприятия кластера являются одновременно элементами других территориальных кластеров.

Опора на внутренних потребителей и возможность использовать общую инфраструктуру - дополнительное конкурентное преимущество экономики края.

Лесопромышленное и аграрное производство являются старейшими секторами экономики и также имеют хорошие перспективы, но их развитие напрямую связано с развитием и формированием внутренних потребностей других действующих на территории кластеров и общей стратегии развития края.

Анализ туристического кластера показал, что доля России в туристическом бизнесе региона является крайне низкой. "По данным Федерального агентства по туризму (Ростуризма), в 2009 г. международный туристский поток Приморского края составил 2,5 % всего въездного потока в Российскую Федерацию (67,9 тыс. чел.) и 49,7 % потока ДФО, после спада 2005-2009 гг. наметился его рост, который в 2010 г. по сравнению с 2008 г. достиг 28 %"²³. Туристический кластер Приморского края - зарождающийся кластер, формирующийся на базе инфраструктуры, созданной в советский период.

Анализ основных кластеров Приморья позволяет сделать следующие выводы:

1. Основные исторически сложившиеся кластеры Приморского края имеют ярко выраженные конкурентные преимущества (природные, географические, климатические и др.).

2. Большинство кластеров обладает в разной степени развитой кластерной инфраструктурой. Отсутствие отдельных элементов компенсируется возможностями инфраструктуры других кластеров региона.

3. Кластеры очень удачно сочетаются и взаимно дополняют друг друга.

4. Инфраструктура кластеров может быть усилена за счет организации межкластерного взаимодействия, в том числе в формировании и использовании инновационных, консалтинговых, финансово-кредитных и других услуг. Что может значительно усилить кластеры в конкуренции на внутренних и внешних рынках.

5. Особенно ярко взаимодействие кластеров может быть осуществлено в рамках решения задачи формирования совместного инновационного ядра.

Сформируем структуру и разработаем задачи инновационного ядра на примере туристического кластера Приморского края, так как развитие рекреационно-туристического кластера в Приморье выдвинуто в качестве одного из стратегических приоритетов развития края.

Центральной задачей развития туристического кластера является его глобализация (выход на международные рынки). Для реализации этой задачи необходимо стимулировать возникновение и развитие инновационного ядра кластера.

Основной задачей инновационного ядра экономического кластера является обеспечение максимально короткого пути от лабораторного эксперимента до серийного производства.

В структуре туристического кластера роль инновационного ядра крайне важна, поскольку предприятия ядра кластера не в состоянии самостоятельно сформировать единую стратегию деятельности.

Традиционно инновационное ядро в кластере выполняет следующие функции:

- осуществляет аналитическую и консалтинговую поддержку всех элементов кластера. Составляет обзоры рынка, анализирует и прогнозирует его развитие, формирует рекомендации по различным аспектам продвижения туристичес-

кого продукта. Ведет постоянный мониторинг состояния кластера и его элементов;

- является центром, через который осуществляется доступ к новым технологиям и продуктам. Именно здесь концентрируется и поддерживается специализированная информационная база данных;

- осуществляет непрерывную подготовку кадров для всех элементов кластера по его профилю. Очень важно, что такая подготовка ведется в центре, где концентрируется и обрабатывается специализированная информация;

- формирует профессиональную коммуникационную среду. Формальные и неформальные мероприятия, проводимые в рамках инновационного ядра, являются способом трансферта технологий.

В мире выработано несколько моделей организации инновационного ядра.

Модель “Учебное заведение - инновационное ядро кластера”. Успешно развивается в США. Наиболее применима в отраслях, эксплуатирующих сложные технические комплексы, поскольку ориентирована на подготовку “узких специалистов”. При этом университет оказывает все инновационные услуги в комплексе. Примером такого инновационного ядра в России может служить Красносельское ювелирное училище в пос. Красное на Волге, которое является инновационным ядром костромского ювелирного кластера. Поскольку это единственное училище, готовящее ювелиров в России, оно дает одно из основных конкурентных преимуществ всему кластеру и обеспечивает деятельность 950 ювелирных предприятий региона. Интересно, что само училище было создано на деньги купцов еще 1898 г. именно с целью повышения качества изделий и рабочей силы.

Модель “Специализированный центр при ассоциации работодателей”. Весьма распространена в Европе. Подразумевает наличие инновационно-учебного центра в структуре ассоциации. Особенно распространена в Германии, поскольку активно поддерживается Торгово-промышленной палатой Германии. Так, Союз кондитеров инициировал создание специализированной школы при ассоциации (Высшая школа кондитерского мастерства). Школа не подменяет подготовку в университетах, напротив, все университеты, готовящие кондитеров, заключают договоры на

проведение практической части обучения в этом центре. Концентрация ресурсов университетов и работодателей в одной точке позволила оснастить его самым современным оборудованием, и Высшая школа кондитерского мастерства по праву считается лучшей в Европе. По этому же пути идут французские кулинары, создавая специализированные центры кулинарного мастерства.

Научно-учебные центры при крупных компаниях. Как правило, крупные корпорации имеют собственные исследовательские и учебные организации. Деятельность их филиалов может быть адаптирована и локализована в конкретном регионе под региональные задачи. Ряд крупных компаний идет на кооперацию с университетами, создавая такие центры при университетах. Примером может служить сеть учебно-научных центров “Шнейдер-электрик”, “Электролюкс” и др. Однако надо учитывать, что основной задачей этих центров является продвижение на рынок собственной продукции, что не всегда соответствует интересам кластера.

Модель “Исследовательская организация - инновационное ядро”. В этой модели функции инновационного ядра выполняют крупные государственные научные учреждения. Подобная практика свойственна Японии и активно применялась при создании наукоградов в СССР. Примером может служить Мичуринский кластер биотехнологий в Тамбовской области, инновационным ядром которого являются академический институт РАСХН и местный аграрный университет, и Вологодский мясомолочный кластер, инновационным ядром которого также является академический институт и опытное производство при нем в пос. Молочное Вологодской области.

Все указанные модели формировались с учетом условий, в которых осуществляется деятельность конкретного кластера и тех задач, которые стояли перед ним. Однако в каждой из этих моделей присутствуют обязательные элементы: образовательный, информационный, консалтинговый, исследовательский.

На рисунке показаны задачи, которые придется решать инновационному ядру туристического кластера в Приморье. Решение таких задач подразумевает организацию самой широкой кооперации между участниками кластера, поэтому на первый план выдвигаются коммуникационные



Рис. Задачи иновационного ядра туристического кластера Приморского края

формы организации иновационного ядра, в основе которого должно лежать создание ассоциации туристического бизнеса Приморья.

Выбор модели “Специализированный центр при ассоциации” обусловлен следующими обстоятельствами:

- основные аналитические и образовательные ресурсы сосредоточены в организациях, являющихся элементами других кластеров и отраслей;

- в силу того что сами организации, реализующие туристический продукт, относятся к малому и среднему бизнесу, они не в состоянии обеспечить в одиночку решение задач, стоящих перед кластером;

- основные элементы кластера сильно отличаются по форме собственности, уровню организации и подчинения, поэтому контакты со значительной частью элементов возможны только в рамках ассоциации;

- самостоятельный выход на внешние рынки также возможен только в рамках ассоциации и единого бренда.

Иновационное ядро должно быть сформировано в виде некоммерческой организации с широким членством в ней учебных заведений, осуществляющих подготовку специалистов для предприятий кластера по программам ВПО, СПО и ДПО, научных организаций, осуществляющих деятельность в сферах, формирующих содержание туристического продукта, консалтинговых

организаций и учреждений культуры, эксплуатирующих природные и историко-культурные объекты, посещаемые туристами. Туроператоры, занимающиеся въездным туризмом, компании, специализирующиеся на предоставлении услуг по проживанию, питанию, перевозкам и иному обслуживанию туристов, войдут в состав иновационного ядра в рамках ассоциации. Сам по себе иновационный центр может быть организован на базе одного из учреждений СПО, осуществляющего подготовку определенного количества профильных специальностей.

В рамках современного подхода по созданию на базе бывших ПТУ ресурсных центров можно было бы провести его дооснащение современным оборудованием. Содержательную часть деятельности центра можно было бы сформировать через организацию консолидации средств, выделяемых государством (в рамках программы развития туризма и средств, выделяемых на подготовку специалистов), и частных средств, консолидируемых в рамках ассоциации на создание туристических продуктов.

Структура деятельности иновационного центра состоит из четырех блоков: обучения, консультирования, научно-методического, информационного.

В блок обучения входят следующие элементы: базовая подготовка по программам высшего и среднего профессионального образования, повышение квалификации по программам дополнительного профессионального образования.

Блок консультирования представляет собой текущее консультирование по вопросам организации бизнеса и осуществление вспомогательных услуг, финансовых и иных посреднических услуг.

Научно-методический блок содержит разработку комплексных туристических продуктов и координацию деятельности ученых, работающих в сферах, формирующих содержание турпродукта.

В информационном блоке происходит формирование и поддержка баз данных, обеспечивающих деятельность кластера и создание рекламных и медийных продуктов.

Создание центра должно осуществляться параллельно с созданием ассоциации, поскольку центр одновременно может выполнять функции

аппарата ассоциации и быть на первом этапе координирующим ядром. Большинство выполняемых функций могут быть самокупаемыми, поскольку это услуги, формируемые членами ассоциации для себя.

Проведенное исследование показывает, что инновационное ядро играет главную роль в структуре туристического кластера Приморского края.

¹ Характеристика Приморского края. URL: <http://www.spb-venchur.ru/regions/128.htm>.

² Стратегия социально-экономического развития Приморского края до 2025 года. Владивосток, 2008. С. 2.

³ Данные Ростуризма. URL: <http://www.38samuraev.ru/index.php/turizm-v-primorskom-krae/73-perspektivy-razvitija-turizma-v-primorskom-krae.html>.

Поступила в редакцию 06.03.2014 г.

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ БЮДЖЕТОВ

© 2014 Белостоцкий Алексей Александрович
кандидат экономических наук, доцент
Юго-западный государственный университет
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, д. 94
E-mail: a.a.belostotskiy@gmail.com

На основе долгосрочных прогнозов по формированию доходов и финансированию расходных обязательств муниципального образования проведена экспертиза качества исполнения бюджета с целью формирования долгосрочной системы эффективного планирования и прогнозирования бюджетов разных уровней.

Ключевые слова: долгосрочные планирование и прогнозирование, прогноз суммарных доходов, оценка расходных обязательств, исполнение бюджета, муниципальный бюджет.

Долгосрочное планирование и прогнозирование бюджетов муниципальных образований представляют собой формализованную последовательность действий всех ветвей власти, связанных с разработкой прогнозных данных по собираемости налоговых и неналоговых платежей, с их рассмотрением, утверждением, а также планирование и прогнозирование финансирования всех расходных обязательств и распределение их по уровням бюджетной системы с целью качественного исполнения бюджетов, ориентированного на результат.

Планирование доходов служит основой для выработки прогноза социально-экономического развития муниципального образования на среднесрочный и долгосрочный периоды для своевременного и обоснованного составления проекта местного бюджета на предстоящий год, для принятия необходимых политических, экономических и социальных решений в ходе исполнения бюджета.

Таким образом, на примере муниципального образования г. Курск мы рассчитали доходы бюджета в долгосрочной перспективе и в результате бюджет за 2013 г. был исполнен в сумме 6 834 384,0 тыс. руб., что на 415 076,0 тыс. руб., или на 6,1 %, больше по сравнению с отчетным периодом 2012 г. При этом процент исполнения бюджета от плана составляет 96,2 % (рис. 1)¹.

Прогноз суммарных налоговых и неналоговых доходов в долгосрочной перспективе мы рассчитывали по формуле

$$\begin{aligned} ПД_i = & ПН_i^{одфл} \cdot Ng + ПН_i^{exc} \cdot Ng + ПН_i^{зн} \cdot Ng + \\ & + ПН_i^{ифл} \cdot Ng + ПД_i^{ар зем} \cdot Ng + ПД_i^{ар зем соб} + \\ & + ПД_i^{ар им} + ПД_i^{чп} + ПД_i^{пр им} + ПД_i^{реал им} + \\ & + ПД_i^{ин им} + ПД_i^{прод зем} \cdot Ng + ПД_i^{штр}, \quad (1) \end{aligned}$$

где $ПН_i^{одфл}$ - прогноз поступления доходов по налогу на доходы физических лиц;

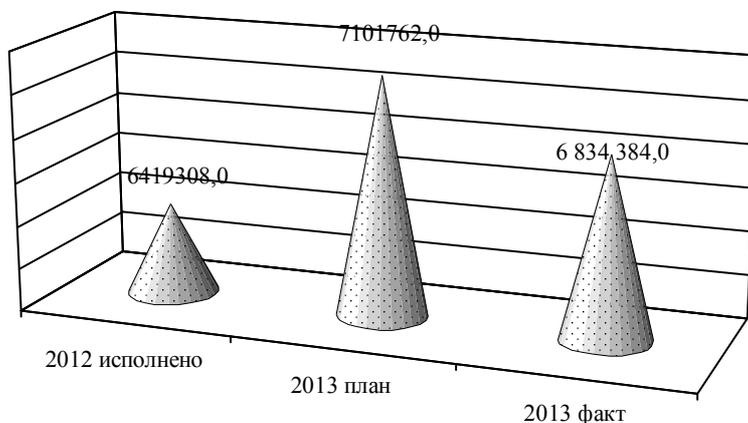


Рис. 1. Доходы бюджета, тыс. руб.

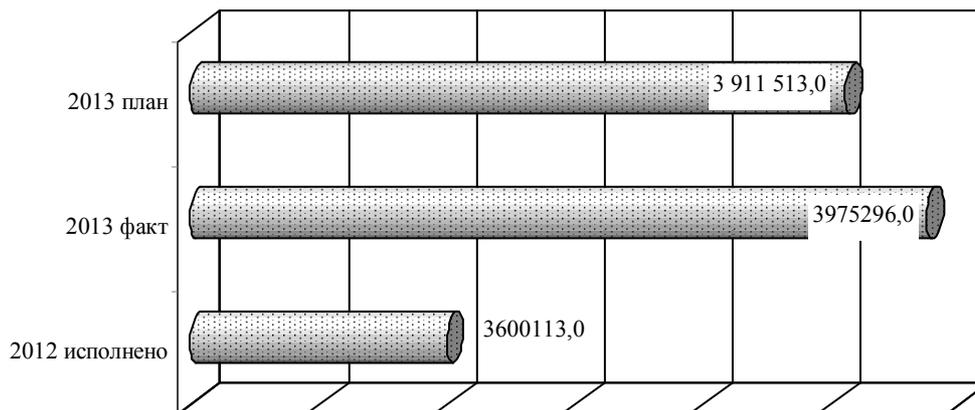


Рис. 2. Налоговые и неналоговые доходы, тыс. руб.

$ПН_i^{есх}$ - прогноз поступления доходов по единому сельскохозяйственному налогу;

$ПН_i^{зн}$ - прогноз поступления доходов по земельному налогу;

$ПН_i^{фл}$ - прогноз поступления доходов по налогу на имущество физических лиц;

$ПД_i^{ар зем}$ - прогноз поступления доходов, получаемых в виде арендной платы за земельные участки, а также средств от продажи права на заключение договоров аренды указанных земельных участков;

$ПД_i^{ар зем соб}$ - прогноз поступления доходов, получаемых в виде арендной платы, а также средств от продажи права на заключение договоров аренды за земли, находящиеся в собственности поселений;

$ПД_i^{ар им}$ - прогноз поступления доходов от сдачи в аренду имущества, находящегося в оперативном управлении органов управления и созданных ими учреждений;

$ПД_i^{м}$ - прогноз поступления доходов от перечисления части прибыли, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей муниципальных унитарных предприятий;

$ПД_i^{пр им}$ - прогноз поступления прочих поступлений от использования имущества;

$ПД_i^{реал им}$ - прогноз поступления доходов от реализации имущества, находящегося в оперативном управлении учреждений, находящихся в ведении органов управления поселений;

$ПД_i^{ин им}$ - прогноз поступления доходов от реализации иного имущества, находящегося в собственности поселений;

$ПД_i^{прод зем}$ - прогноз поступления доходов от продажи земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах поселений;

$ПД_i^{штр}$ - прогноз поступления прочих поступлений от денежных взысканий (штрафов) и иных сумм в возмещение ущерба, зачисляемых в бюджеты поселений;

Ng - норматив отчислений по каждому виду дохода в бюджет i -го поселения, установленный бюд-

жетным законодательством Российской Федерации.

Исполнение бюджета по налоговым и неналоговым поступлениям в 2013 г. составило 3 975 294,0 тыс. руб., исполнение бюджета в 2012 г. - 3 600 113,0 тыс. руб., что больше на 375 181,0 тыс. руб., или на 9,4 % (рис. 2).

При расчете прогноза поступления доходов в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации на очередной финансовый год, на первый год и на второй год планового периода учитываются особенности по поселениям:

- при отсутствии у поселения индексов объемов производства и цен в расчетах применяются сводные индексы по соответствующему району, в состав которого входят данные поселения;

- при получении в расчетах отрицательного значения прогноз поступления доходов принимается равным нулю.

Планирование налоговых доходов - это последовательность действий всех ветвей власти, связанных с разработкой прогнозных данных по собираемости налоговых платежей.

Планирование налогов делится на текущее и перспективное.

Налоговые доходы в структуре налоговых и неналоговых доходов составили 2 862 214,0 тыс. руб., или 72,0 %, а неналоговые доходы - 28 %, или 1 113 080,0 тыс. руб. (рис. 3)².

Прогнозируемое поступление налога на доходы физических лиц рассчитывается по формуле

$$ПН_i^{ндфл} = ПН_i^{2010} + ПН_i^{2021} + ПН_i^{2022} + ПН_i^{2030} + ПН_i^{2040}, \quad (2)$$

где $ПН_i^{2010}$ - прогнозируемая сумма налога на доходы физических лиц с доходов, полученных физичес-

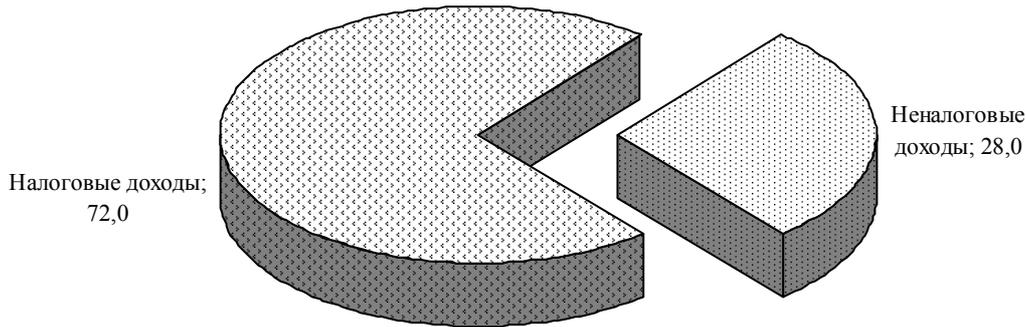


Рис. 3. Структура доходов бюджета, %

кими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации в виде дивидендов от долевого участия в деятельности организаций;
 $ПН_i^{2021}$ - прогнозируемая сумма налога на доходы физических лиц с доходов, облагаемых по налоговой ставке, установленной п. 1 ст. 224 Налогового кодекса Российской Федерации;
 $ПН_i^{2022}$ - прогнозируемая сумма налога на доходы физических лиц с доходов, облагаемых по налоговой ставке, установленной п. 1 ст. 224 Налогового кодекса Российской Федерации, и полученных физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, частных нотариусов и других лиц, занимающихся частной практикой;
 $ПН_i^{2030}$ - прогнозируемая сумма налога на доходы физических лиц с доходов, полученных физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации;
 $ПН_i^{2040}$ - прогнозируемая сумма налога на доходы физических лиц с доходов, полученных в виде выигрышей и призов в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг, процентных доходов по вкладам в банках, в виде материальной выгоды от экономии на процентах при получении заемных (кредитных) средств.

Наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов занимают:

- налог на доходы физических лиц в сумме 1 714 124,0 тыс. руб., или 59,9 %;
- налоги на имущество в сумме 768 845,0 тыс. руб., или 26,9 %;
- налоги на совокупный доход в сумме 337 371,0 тыс. руб., или 11,8 % (рис. 4)³.

Прогнозируемая сумма налога на доходы физических лиц в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации по кодам бюджетной классификации рассчитывается по формулам:

а) прогнозируемое поступление налога на доходы физических лиц с доходов, полученных физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации:

$$ПН_i^{2010}_{(0)} = \Phi П_i^{n-1} \cdot \frac{Tn_i^k \cdot In_i^k}{10\,000} \cdot \frac{Tn_i^{k+1} \cdot In_i^{k+1}}{10\,000}, \quad (3)$$

где $\Phi П_i^{n-1}$ - фактическое поступление налога в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации за последний отчетный год;

Tn_i^k, Tn_i^{k+1} - индексы промышленного производства на текущий год и очередной финансовый год;

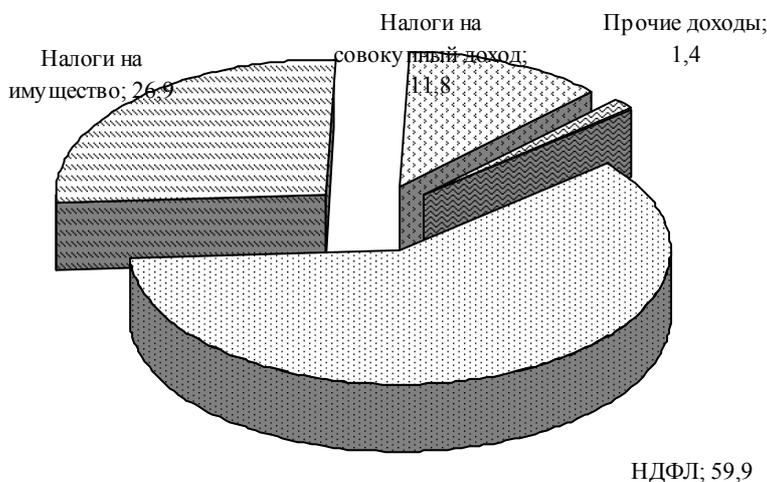


Рис. 4. Структура налоговых доходов бюджета, %

In_i^n, In_i^{n+1} - индексы-дефляторы оптовых цен промышленной продукции на текущий год и очередной финансовый год;

б) прогнозируемое поступление налога на доходы физических лиц с доходов, полученных физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации в виде дивидендов от долевого участия в деятельности организаций:

$$ПН_i^{2010(1)} = ПН_i^{2010(0)} \cdot \frac{Tn_{i(1)} \cdot In_{i(1)}}{10\,000}, \quad (4)$$

где $Tn_{i(1)}$ - индексы промышленного производства на первый год планового периода;

$In_{i(1)}$ - индексы-дефляторы оптовых цен промышленной продукции на первый год планового периода;

в) прогнозируемое поступление налога на доходы физических лиц с доходов, полученных физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации, в виде дивидендов от долевого участия в деятельности организаций:

$$ПН_i^{2010(2)} = ПН_i^{2010(1)} \cdot \frac{Tn_{i(2)} \cdot In_{i(2)}}{10\,000}, \quad (5)$$

где $Tn_{i(2)}$ - индексы промышленного производства на второй год планового периода;

$In_{i(2)}$ - индексы-дефляторы оптовых цен промышленной продукции на второй год планового периода.

В структуре неналоговых доходов наибольший удельный вес занимают:

- доходы от продажи материальных и нематериальных активов в размере 695 850,0 тыс. руб., или 62,5 %;

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности в размере 320 216,0 тыс. руб., или 28,8 % от общего объема неналоговых поступлений;

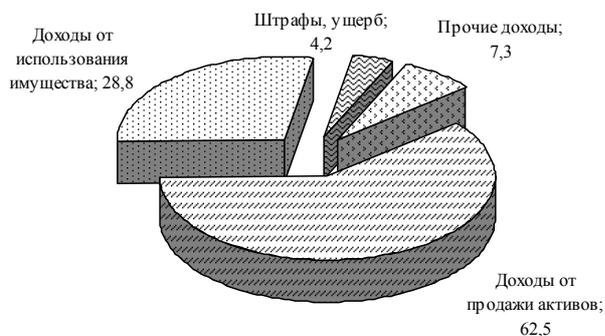


Рис. 5. Структура неналоговых доходов бюджета, %

- штрафные санкции, возмещение ущерба - 47 192,0 тыс. руб., или 4,2 % (рис. 5).

В бюджет г. Курска за 2013 г. поступали средства из областного бюджета в виде субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов.

За отчетный период указанных средств исполнено на 3 126 329,0 тыс. руб., или 45,7 % от общего объема доходов, при уточненном плане бюджета города в размере 3 171 632,0 тыс. руб., или 98,6 %. При этом в 2013 г. фактический объем поступления финансовой помощи возрос на 103 235,0 тыс. руб. по сравнению с 2012 г.

В 2013 г. в структуре финансовой помощи субвенции составили 2 313 500,0 тыс. руб., субсидии 811 600,0 тыс. руб., иные межбюджетные трансферты 1100,0 тыс. руб. (рис. 6).

Оценка суммарных расходных обязательств г. Курска на очередной финансовый год, на первый год и на второй год планового периода определяется по формуле

$$PO_i = PO_i^{01} + PO_i^{02} + PO_i^{03} + PO_i^{04} + PO_i^{05} + PO_i^{06} + PO_i^{07} + PO_i^{08} + PO_i^{09} + PO_i^{10} + PO_i^{11}, \quad (6)$$

где PO_i^{01} - оценка расходных обязательств i -го поселения на содержание глав органов местного самоуправления, депутатов муниципальных образований, осуществляющих свои полномочия на постоянной основе, местных администраций, которые планируются по нормативу для городских и сельских поселений с численностью населения до 10 000 чел. - 219,7 тыс. руб., с численностью населения свыше 10 000 чел. - 344,2 тыс. руб.

В результате исполнение бюджета г. Курска за 2013 г. по расходам составило 6 993 534,0 тыс. руб., или 95,1 % к уточненному плану бюджета города. При этом исполнение бюджета в 2012 г. составило в сумме 6 413 753,3 тыс. руб., что больше на 579 780,7 тыс. руб., или на 8,3 % (рис. 7).

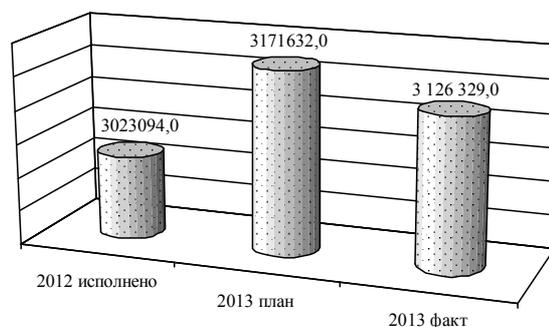


Рис. 6. Уровень финансовой помощи, %

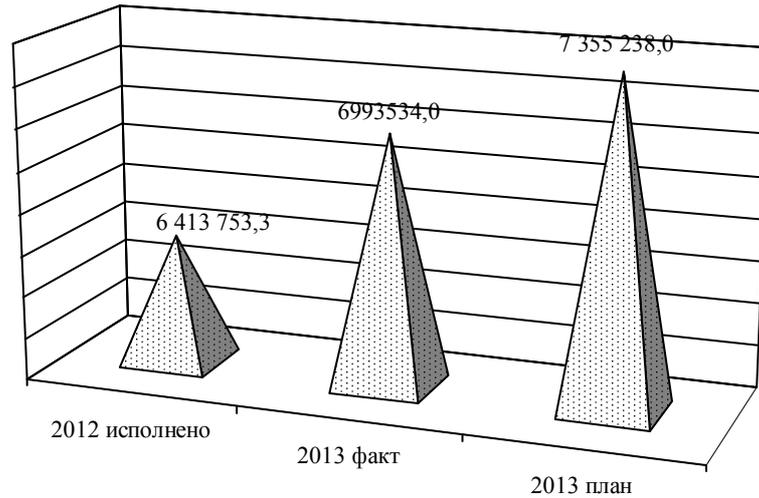


Рис. 7. Расходы по отдельным отраслям, %

Средняя численность работников органов местного самоуправления в городских и сельских поселениях с численностью населения:

- до 500 человек - 5 ед.;
- от 500 до 1 000 чел. - 6 ед.;
- от 1 000 до 3 000 чел. - 8 ед.;
- от 3 000 до 5 000 чел. - 11 ед.;
- от 5 000 до 10 000 чел. - 13 ед.;
- свыше 10 000 чел. - 17 ед.;

PO_i^{02} - оценка расходных обязательств i -го поселения на организацию и осуществление мероприятий по мобилизационной подготовке на территории поселений, которые планируются по нормативу 1 тыс. руб. на поселение;

PO_i^{03} - оценка расходных обязательств i -го поселения на организацию и осуществление мероприятий по гражданской обороне, защите населения и территорий поселений, муниципальных районов, городских округов от чрезвычайных ситуаций, на создание, содержание и организацию деятельности аварийно-спасательных служб и (или) аварийно-спасательных формирований на территории поселений, городских округов с учетом проведения профилактических и пропагандистских мероприятий по обеспечению безопасности людей на водных объектах, защите населения от чрезвычайных ситуаций, которые планируются по нормативу 10,3 руб. на одного жителя;

PO_i^{04} - оценка расходных обязательств i -го поселения на обеспечение первичных мер пожарной безопасности в границах населенных пунктов поселений, которые планируются по нормативу 5,9 руб. на одного жителя;

PO_i^{05} - оценка расходных обязательств i -го поселения на утверждение генеральных планов городских округов и поселений, которые планируются по нормативу 6,0 руб. на одного жителя, и на осуществление бюджетных инвестиций в объекты водоснабжения, газификации на территории поселений, которые планируются по нормативу 374,18 руб. на одного жителя;

PO_i^{06} - оценка расходных обязательств i -го поселения на капитальный ремонт жилищного фонда, находящегося в муниципальной собственности, а также на благоустройство муниципальных образований в границах населенных пунктов;

PO_i^{07} - оценка расходных обязательств i -го поселения на организацию и осуществление мероприятий по работе с детьми и молодежью, которые планируются в соответствии с нормативом 3,4 руб. на одного жителя;

PO_i^{08} - оценка расходных обязательств i -го поселения в области культуры.

Наибольший удельный вес в расходах бюджета г. Курска занимают расходы на социально-культурную сферу, в 2013 г. данный показатель составил 69,7 %, что говорит о социальной ориентированности основного финансового плана (рис. 8).

Оценка расходных обязательств планируется:

- по заработной плате работникам бюджетных - исходя из кассовых расходов за 2011 г. и коэффициентов на 2012 г. - 1,381, на 2013 г. - 1,044, (с учетом индексации фонда оплаты труда с 1 октября 2012 г. на 6 %);

- прочие выплаты планируются на уровне отчетных данных об исполнении консолидированного бюджета за 2013 г.;

- по начислениям на оплату труда - исходя из норматива 30,2 % на 2012 и 2013 гг., 34,2 % - на 2014 г.;

- по коммунальным услугам - фактические расходы на 2013 г. (кассовые расходы 2013 г. + кредиторская задолженность по состоянию на 1 января 2014 г. - кредиторская задолженность по состоянию на 1 января 2013 г.) с учетом коэф-

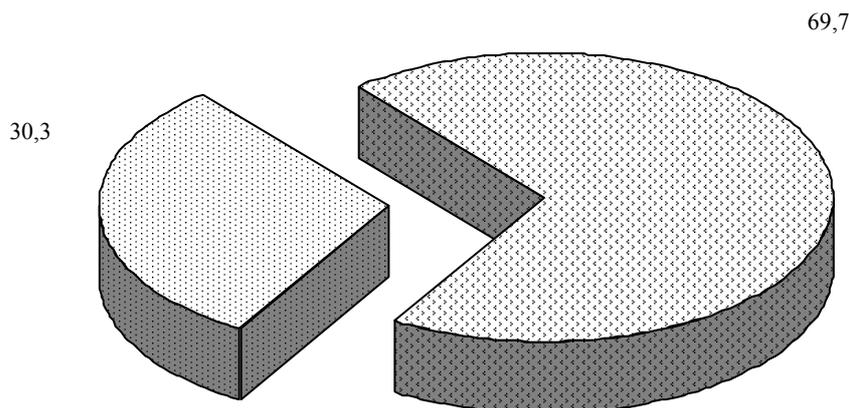


Рис. 8. Социальная ориентированность бюджета, %

фициентов индексации - 1,15, на 2012 г. - 1,065, на 2013 г. - 1,059, на 2014 г. - 1,052;

- на остальные материальные затраты в области культуры - исходя из нормативов расходов на одного жителя 120 руб. 81 коп. и количества жителей по данным статистической отчетности по состоянию на 1 января 2014 г.;

PO_i^{09} - оценка расходных обязательств i -го поселения на выплату пенсий за выслугу лет и доплаты к пенсии муниципальным служащим, которые планируются на уровне произведенных на указанные цели расходов в 2013 г. по данным отчета об исполнении консолидированного бюджета Курской области;

PO_i^{10} - оценка расходных обязательств i -го поселения по обеспечению условий для развития на территории муниципального образования физической культуры и массового спорта, организации проведения официальных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий, которые планируются исходя из норматива финансовых затрат 12,0 руб. на одного жителя;

PO_i^{11} - оценка расходных обязательств i -го поселения для опубликования муниципальных правовых актов, обсуждения проектов муниципальных правовых актов по вопросам местного значения, доведения до сведения жителей муниципального образования официальной информации о социально-экономическом и

культурном развитии муниципального образования, о развитии его общественной инфраструктуры и иной официальной информации, которые определяются исходя из норматива расходов на периодическую печать и издательство 19,8 тыс. руб.

В структуре расходов в 2013 г. наибольшую долю занимает финансирование образования в сумме 3 625 546,0 тыс. руб., или 51,8 %, расходы на социальную политику составили 1 028 450,0 тыс. руб., или 14,7 %, что больше уровня 2012 г. на 152 472 тыс. руб., или 14,8 %, так как по этому направлению было израсходовано 875 977,3 тыс. руб., все это свидетельствует о социальной направленности бюджета г. Курска (рис. 9)⁴.

Расходы по разделу «Здравоохранение» были осуществлены в объеме 108 700,0 тыс. руб. с целью завершения строительства поликлиники городской больницы № 1.

Расходы на жилищно-коммунальное хозяйство в 2013 г. составили в сумме 705 130,0 тыс. руб. или 10,1 % от общей структуры расходов.

Всего в 2013 г. удельный вес расходов в рамках программно-целевого метода в общем объеме расходов составил 75,8 %, или 3 580 100,0 тыс. руб. При этом следует отметить, что бюджет за 2013 г.

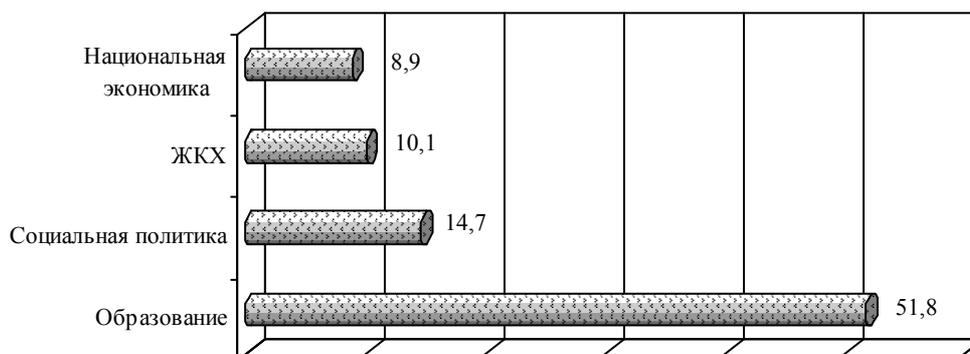


Рис. 9. Расходы по отдельным отраслям, %

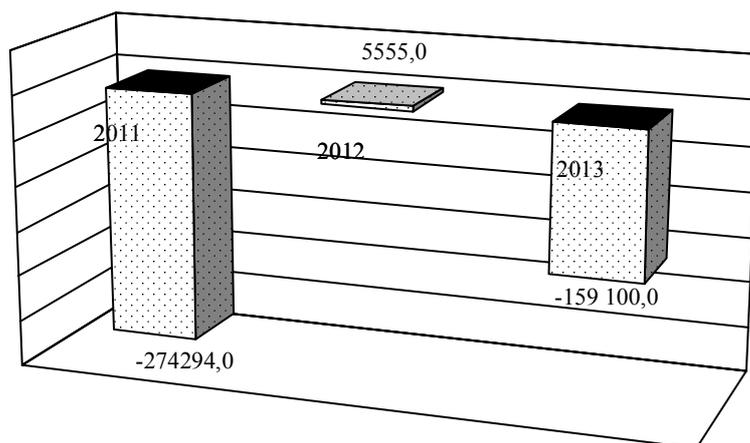


Рис. 10. Дефицит/профицит бюджета, %

исполнен с дефицитом в размере 159 100,0 тыс. руб., что свидетельствует об имеющихся финансовых ресурсах, которые можно использовать, например, на различные социальные цели или на подготовку и развитие инвестиционных проектов, а также это меньше дефицита 2011 г. на 228 986,0 тыс. руб., или на 59,0 % (рис. 10).

Сейчас мы видим, какими темпами развивается наш родной город и сколько из года в год выполняется расходных обязательств вследствие использования средств местного бюджета. И мы видим это не по цифрам, а по объектам муниципальной собственности, инфраструктуре, по работе муниципальных органов власти, по тем задачам, которые заложены в программу социально-экономического развития г. Курска, и в этих условиях мы не можем позволить себе говорить о бюджете текущих расходов - это, конечно, бюджет развития, учитывая сложный экономический и политический период.

Учитывая объемы финансовых ресурсов, городской бюджет остается социально ориентированным, улучшению его показателей может способствовать побуждение физических лиц к постановке объектов недвижимого имущества на кадастровый учет, что может привести к укреплению доходной базы местного бюджета, а при комплексной застройке города считаем необходимым использовать средства инвесторов, в том числе для строительства объектов для социально незащищенных слоев населения, переселенцев и развития социальной инфраструктуры, что также поможет сэкономить средства городского бюджета.

В своем выступлении на встрече с участниками Всероссийского съезда муниципальных образований 8 ноября 2013 г. в Кремле Президент РФ Владимир Путин отметил: "Дальнейшее развитие сильного, независимого местного самоуправления - одна

из наших важнейших задач. Муниципалитеты должны стать в полном смысле самостоятельными, прежде всего в финансовом плане"⁵.

Однако в настоящее время в России окончательно не сформировалась как сама методика расчета налоговых доходов бюджета, так и база данных, необходимая для достоверного эконометрического моделирования воздействия различных факторов на объем бюджетных поступлений.

Для точной оценки своевременного и качественного исполнения территориальных бюджетов необходим серьезный анализ происходящих в стране и регионах социальных, политических и экономических процессов, перспектив и тенденций их развития, а создание достоверной методики долгосрочного бюджетного планирования на основе регрессионного анализа является одним из направлений совершенствования процесса формирования и исполнения доходов бюджетов.

¹ О бюджете города Курска на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов: решение Курского городского собрания от 12 окт. 2012 г. № 268-4-РС: [в ред. от 17 дек. 2013 г. № 52-5-РС].

² О публичных слушаниях по отчету об исполнении бюджета г. Курска за 2013 г.: распоряжение главы г. Курска от 6 марта 2014 г. № 61.

³ Официальный сайт Администрации города Курска. URL: <http://kurskadmin.ru>.

⁴ Контрольно-счетная палата Курской области. Заключение Контрольно-счетной палаты Курской области на годовой отчет "Об исполнении бюджета города Курска за 2013 год" // Офиц. сайт. URL: <http://www.ksp46.ru>.

⁵ Встреча с участниками Всероссийского съезда муниципальных образований // Офиц. сайт Президента Российской Федерации. URL: <http://kremlin.ru>.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

© 2014 Скороход Наталия Викторовна
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, г. Москва, Ленинградский пр., д. 49
E-mail: f_skor@mail.ru

Статья посвящена необходимости управления обеспечением финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, организация денежных потоков, контроль.

Управление обеспечением финансовой устойчивости предполагает создание условий по формированию оптимальной структуры источников финансирования как наиболее благоприятной, отвечающей требованиям абсолютной и нормальной финансовой устойчивости. Общий подход к структуре финансирования, принятой за основу в отечественной практике, отражен в пассиве модели баланса. Однако практика хозяйствования позволяет привлекать в оборот различные виды ресурсов на особых условиях перехода прав собственности. Такое обстоятельство сказывается на группировке источников финансирования из-за сложности разделения образуемых обязательств по сроку привлечения.

$$СК_{и} + ЗК = Вб - Зу + Изб \text{ или} \quad (1)$$

$$\frac{СК_{и} + ЗК}{Вб - Зу + Изб} = K_{кс} + K_{кз} = 1, \quad (2)$$

где $СК_{и} = СК - Зу + ДБП$;

$СК$ - собственный капитал по балансу;

$Зу$ - задолженность учредителей (участников) по взносам в уставный капитал;

$ДБП$ - доходы будущих периодов;

$Вб$ - валюта баланса;

$Изб$ - источники запасов, отраженные за балансом.

$$ЗК = ЗКб + Изб = Двоа + Дооа + ККЗ + КЗП + (КЗпр - ДБП) + Изб, \quad (4)$$

тогда $K_{кс} + \frac{Двоа + Дооа + ККЗ}{Вб - Зу + Изб} + \frac{ККЗ}{Вб - Зу + Изб} +$

$$+ \frac{Изб}{Вб - Зу + Изб} + \frac{КЗпр - ДБП}{Вб - Зу + Изб} = 1, \quad (5)$$

т.е. структура источников финансирования может быть представлена в виде коэффициентов, выражающих долю соответствующего источника в уточненной валюте баланса (B), как

$$K_{кс} + K_{до/воа} + K_{до/оа} + K_{ккз} + K_{кзп} + K_{и/зб} + K_{пр} = 1, \quad (6)$$

где $K_{кс}$ - коэффициент концентрации собственного капитала;

$K_{до/воа}$ - коэффициент долгосрочных обязательств, направленных на приобретение $ВОА$;

$K_{до/оа}$ - коэффициент долгосрочных обязательств, связанных с приобретением $ОА$;

$K_{ккз}$ - коэффициент краткосрочной кредиторской задолженности;

$K_{кзп}$ - коэффициент денежных средств и краткосрочных финансовых вложений;

$K_{и/зб}$ - коэффициент источников за балансом;

$K_{пр}$ - коэффициент прочих источников краткосрочных обязательств.

$$B = (Вб - Зу + Изб), \quad (7)$$

где B - уточненная валюта баланса (отражает состав сложившейся валюты бухгалтерского баланса).

При этом $ВОА + (ЗЗб + НДС + ДЗ) + Ззб + (ДС + КФВ - Зу) = Вб - Зу + Изб$ (8)

или $\frac{ВОА}{Вб - Зу + Изб} + \frac{ЗЗб + НДС}{Вб - Зу + Изб} + \frac{ДЗ}{Вб - Зу + Изб} +$

$$+ \frac{Ззб}{Вб - Зу + Изб} + \frac{ДС + КФВ - Зу}{Вб - Зу + Изб} = 1, \quad (9)$$

т.е. актив баланса - совокупность коэффициентов структуры применяемых ресурсов как доля определенного ресурса в уточненной валюте баланса в виде

$$K_{воа} + K_{ззб} + K_{дз} + K_{ззб} + K_{дс/кфв} = 1, \quad (10)$$

где $K_{воа}$ - коэффициент внеоборотных активов ($ВОА$); $K_{ззб}$ - коэффициент запасов (затрат и НДС) по балансу;

$K_{дз}$ - коэффициент дебиторской задолженности;

$K_{ззб}$ - коэффициент запасов за балансом;

$K_{дс/кфв}$ - коэффициент денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

И тогда структура баланса может быть представлена в виде коэффициентов:

$$K_{воа} + K_{ззб} + K_{дз} + K_{ззб} + K_{дс/кфв} = K_{кс} + K_{до/воа} + K_{до/оа} + K_{ккз} + K_{кзп} + K_{и/зб} + K_{пр}, \quad (11)$$

$$K_{33/б} + K_{дз} + K_{3/зб} + K_{дс/кфв} = K_{ккз} + K_{до/оа} - K_{воа} + K_{до/оа} + K_{ккз} + K_{кзп} + K_{и/зб} + K_{нр}, \quad (12)$$

$$K_{33/б} + K_{дз} + K_{3/зб} + K_{дс/кфв} = K_{сок/в} + K_{до/оа} + K_{ккз} + K_{кзп} + K_{и/зб} + K_{нр}, \quad (13)$$

$$K_{33/б} + K_{дз} + K_{3/зб} + K_{дс/кфв} = Идф + Инф + Инрф, \quad (14)$$

где $K_{сок/в} = K_{ккз} + K_{до/оа} - K_{воа}$,

$K_{сок/в}$ - коэффициент собственного оборотного капитала в уточненной валюте баланса (раскрывает структуру собственного оборотного капитала в уточненной валюте баланса).

$$Идф = K_{сок/в} + K_{ккз} + K_{до/оа}, \quad (15)$$

где $Идф$ - источник денежного финансирования (показывает балансовую структуру источников, сформированных за счет собственного оборотного капитала, краткосрочных кредитов (займов) и обязательств долгосрочного характера, связанных с формированием оборотных средств).

$$Инф = K_{кзп} + K_{и/зб}, \quad (16)$$

где $Инф$ - источник неденежного финансирования (представляет собой структуру информации в составе балансовых и забалансовых обязательств поставщикам).

$$Инрф = K_{нр}, \quad (17)$$

где $Инрф$ - источник прочего финансирования (выражает структуру прочих краткосрочных обязательств).

Абсолютная устойчивость обеспечивается при превышении коэффициента $K_{сок/в}$ над совокупностью $K_{33/б} + K_{дз}$:

$$K_{сок/в} - (K_{33/б} + K_{дз}) = + K^{сок/в}, \quad (18)$$

$$а \frac{K_{сок/в}}{K_{33/б} + K_{дз}} = K_{сок} \geq 1, \quad (19)$$

где $\pm K^{сок/в}$ - коэффициент излишка (недостатка) собственного оборотного капитала;

$K_{сок}$ - коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом (СОК)¹.

Нормальная устойчивость характеризуется недостатком доли обеспеченности СОК с возможностью привлечения дополнительных заемных источников денежного финансирования ($K_{ккз} + K_{до/оа}$):

$$K_{сок/в} - (K_{33/б} + K_{дз}) = - K^{сок/в} \quad \text{или} \quad K_{сок} \leq 1,000 \quad (20)$$

$$\text{и} \quad Идф - (K_{33/б} + K_{дз}) = + И^{дф} \quad (21)$$

$$\text{или} \quad \frac{K_{сок/в} + K_{ккз} + K_{до/оа}}{K_{33/б} + K_{дз}} = K_{д} \geq 1,$$

где $\pm И^{дф}$ - коэффициент излишка (недостатка) денежного финансирования;

$K_{д}$ - коэффициент обеспеченности денежными источниками финансирования².

Неустойчивость признается при недостатке вышеуказанных источников и связана с привлечением источников неденежного финансирования:

$$K_{сок/в} - (K_{33/б} + K_{дз}) = - K^{сок/в}$$

$$\text{или} \quad K_{сок} \leq 1,000;$$

$$Идф - (K_{33/б} + K_{дз}) = - И^{дф} \quad \text{или} \quad K_{д} \leq 1,000;$$

$$\text{и} \quad (Идф + Инф) - (K_{33/б} + K_{дз} + K_{3/зб}) = + (И^{дф} + И^{нф}) \quad (22)$$

$$\text{или} \quad \frac{K_{сок/в} + K_{ккз} + K_{до/оа} + K_{кзп} + K_{и/зб}}{K_{33/б} + K_{дз} + K_{3/зб}} =$$

$$= \frac{Идф + Инф}{K_{33/б} + K_{дз} + K_{3/зб}} = K_{о} \geq 1, \quad (23)$$

где $\pm И^{нф}$ - коэффициент излишка (недостатка) не денежного финансирования,

$K_{о}$ - коэффициент обеспеченности общими источниками финансирования³.

Кризисная ситуация проявляется при недостаточности источников денежного и неденежного финансирования.

Использование коэффициентов структуры капитала и платежеспособности, отражающих состояние финансовой устойчивости, позволяет осуществить прогнозирование объема финансирования, ориентируясь на потребность в запасах (затратах) и внеоборотных активах.

Неустойчивое или кризисное состояние хозяйствующих субъектов (ХС) предопределяет необходимость анализа финансово-хозяйственной деятельности, который должен начинаться с проверки системы расчетов, ведения форм бухгалтерского учета. Контроль за их состоянием становится ключевым звеном в обеспечении устойчивости финансовой системы страны, в том числе субъектов малого предпринимательства (СМП). При этом следует обращать внимание на полноту оплаты и обоснованность оприходования товароматериальных ценностей через контроль количества в "единицах, мерах длины или штуках" и стоимости⁴ приобретаемых-передаваемых товаров. Кроме того, требуют проверки полнота формирования и финансирования смет по выполненным работам, исполнение договорных условий при возникновении дебиторской и кредиторской задолженности.

Упорядочить проверку таких действий для контроля расчетов и платежей возможно при сопровождении текущей деятельности сводной информацией в разрезе каждого контрагента по договорам (актам, накладным) до полного закрытия операций.

В основу предлагаемого “Свода состояния расчетов” заложен подход, используемый ОАО “Ростелекомом”⁵ для систематизации, кумулятивного накопления информации о фактах хозяйственной деятельности с контрагентами в течение года. Он представляет собой отчет за текущий квартал о предоставленных услугах и состоянии оплаты.

Предлагается “Свод состояния расчетов” оформлять как документ-сопровождение, направляемый одновременно с поставкой продукта, который должен удостоверяет (включать):

- обязательные реквизиты сторон (ИНН, КПП, банковские данные получателя и плательщика);

- совокупные данные о текущих действиях с контрагентом, отражая информацию о передаваемом продукте, в разрезе перечня данных прилагаемых первичных документов с отражением количества в единицах (мерах длины, веса, штук), цены и стоимости;

- состояние взаимодействия по договору в целом и по определенной накладной (акту к соглашению и т.д.) не только за текущий период, но и по каждому факту хозяйственной жизни, а также с начала года в целом по лицевому счету контрагента при наличии нескольких договоров.

Для торговых ХС документ должен отличаться, разделяя текущие действия по договорам купли-продажи и комиссии. В первом случае информация охватывает состояние расчетов, во втором - отражает действия по расчетам и товару.

Текущие действия предполагают включение всех хозяйственных операций между агентами, вплоть до сторнирующих записей по датам, как фактам хозяйственной деятельности. Отражать движение денежных средств в своде необходимо и возможно по каждой накладной отдельно, выставленной за товар контрагенту, а не смешанно. Состояние расчетов по договорам за товарную продукцию при работе с контрагентом, передающим товар, необходимо воспроизводить по сути в лицевом счете покупателя и продавца одинаково и по всей совокупности накладных до конца отчетного года. Переходящие остатки по незакрытым накладным следует отражать до конца погашения.

Поставщик должен нести всю полноту ответственности перед потребителем за достоверность предоставляемых сведений. Периодичность представления информации зависит от количества вза-

имодействий, происходящих с плательщиком⁶. Постоянное отражение состояния расчетов позволит систематизировать, накапливать сведения о денежных потоках, хозяйственных действиях по каждому документу. Информация, формируемая кумулятивно, должна быть периодическим подтверждением данных для достоверного отражения всех обязательств и прав на получение денежных средств. Она позволит отображать наличие имущества, одновременно находящегося в обороте покупателя и на забалансовом учете зачисляющей стороны. Формирование пути следования сведений послужит упорядочению организации и ведению бухгалтерского учета, позволит дать достоверное представление о движении денежных потоков субъекта малого предпринимательства и осуществить контроль за ними.

Информация, подготовленная в разрезе текущих действий по осуществляемому виду деятельности (за выполненные услуги в составе аренды, коммунальных услуг, охране), накопительно по каждому договору (актам), в целом по ХС по содержанию может послужить сводным счетом-актом, формироваться один раз в месяц или по факту хозяйственной деятельности. При этом арендуемое имущество, зачастую принадлежащее физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без госрегистрации, отвечает требованиям самостоятельного сегмента (пп. а), б), в) п. 5 Положения по бухгалтерскому учету “Информация по сегментам”, утвержденного Приказом от 8 ноября 2010 г. № 143н Министерства финансов РФ), т.е. позволяет приносить доход, который привязан к соответствующим расходам, вся совокупность осуществляемых финансовых действий анализируется собственником имущества, и по этим данным могут быть сформированы самостоятельные финансовые показатели. Такой подход обуславливает необходимость ведения бухгалтерского учета собственником имущества, возможность формирования финансовой отчетности, которая должна учитываться в консолидированном балансе системного ХС, ибо это сказывается на его финансовой устойчивости. В данном случае СМП в соответствии с приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н “О формах бухгалтерской отчетности организаций” могут составлять финансовую отчетность в полной форме либо по упрощенной системе. Предложенный состав содержания упрощенных форм отчетности не обеспе-

чивает сопоставимость данных с общепринятым подходом, что может вызвать трудности при слиянии балансов.

Свод состояния расчетов должен подлежать обязательной регистрации в журнале учета поставщика и покупателя. Предлагаемая систематизация позволит: отделить покупки для нужд хозяйствования от личных, показать путь следования документов, выявить и устранить неточности в учете, отразить и проверить сторнирующие записи, взаимозачеты, устранить разрывы; упорядочить сведения для формирования сводной финансовой отчетности. Такую же подачу информации можно применить и к налогоплательщикам для отражения всей полноты налогов⁷.

Упорядочение состояния расчетов должно привести к финансовой устойчивости ХС. При неустойчивом состоянии следует обратить внимание на взаиморасчеты участников делового сотрудничества через сводную форму отчетности, где в разрезе балансовых и забалансовых сведений (идентично информации о состоянии расчетов) должно быть отражено состояние лицевых счетов контрагентов. Представленная информация воспроизведет полный количественный состав участников взаимодействия, отделив число участников делового сотрудничества, не прошедших государственную регистрацию, позволит сопоставить обороты и остатки по ним, выявит взаимозависимость или взаимовлияние, отразит совокупные сведения хозяйствующего субъекта, составившего отчет.

Наличие в составе участников взаимодействия связанных лиц свидетельствует о необходимости формирования консолидированного баланса группы хозяйствующих субъектов.

Когда дело касается различных видов деятельности, то возможно простое слияние данных. Однако системные ХС могут вести совместную предпринимательскую деятельность, осуществляя взаимофинансирование. В таком случае при формировании сводного единого полноценного системного ХС внутренние заимствования должны будут сворачиваться.

Когда взаимодействия охватывают товаропроводящую цепочку, образуя надуманные обязательства, методика формирования единого баланса (с уточнениями по поставкам розничного продавца) может состоять в следующем. Первый баланс торгового ХС (далее - ООО), который осуществляет розничную торговлю. Второй

баланс субъекта предпринимательства (далее - ИП), осуществляющего оптовую торговлю. Баланс ООО корректируется по счетам запасов (счет 41) и обязательств (счет 60) сторнированием записей проведенных ранее хозяйственных операций. Отражаются реальные обороты по расчетам с поставщиком ИП, которые сформировали надуманные обязательства для покупателя ООО, по вышеуказанным счетам. Величина валовой прибыли оптового продавца отражается как наценка по товару (Дт 41 Кт 42) вследствие продажи продукта розничному покупателю по цене реализации, принятой в организации розничного продавца. Производится перерасчет торговой наценки. Сложившаяся величина реализованного налога вычитается из выручки ООО соответствующего периода. На получившуюся себестоимость реализованной продукции уменьшится выручка периода, формируя валовую прибыль. Производится уменьшение полученного результата на все прочие расходы данного периода по ООО. Оставшиеся балансовые данные, которые не повлияли на расчет, по статьям актива оптового продавца (основные фонды, денежные средства, запасы) прибавляются к соответствующим статьям розничного покупателя. В состав пассива розничного покупателя вводится задолженность по налогам и сборам, кредиторская задолженность, равная величине переданных запасов поставщика. В объединенном балансе формируется кредиторская задолженность поставщикам путем вычитания данных (баланс розничного покупателя) предыдущего периода к текущему и добавления валовой прибыли оптовика. (Либо из кредиторской задолженности розничного покупателя вычитается валовая прибыль оптового продавца с момента вхождения во взаимодействие последнего в нарастающем порядке). Нераспределенная прибыль предыдущего периода увеличивается на сформированную ранее прибыль по расчету, величину основных фондов и денежных средств оптовика и уменьшается на размер задолженности по налогам по его же балансу. После устранения искажений по надуманным обязательствам результаты произведенных операций отражаются в балансе.

Далее производится оценка финансовой устойчивости системного ХС (ООО совместно с ИП), реально действующего в сравнении с публичным отчетом ООО (как автономной самостоятельной единицы).

Таким образом, учет связей и закономерностей их установления становится определяющим при формировании активов и его источников. Поиск внутренних резервов (причин) позволяет реконструировать события, определиться с потребностью в финансировании, отразить через коэффициенты структуру капитала, присущую ХС.

Неустойчивое состояние, отраженное в публичных балансах ХС, зачастую результат возможных разрывов между управленческим и бухгалтерским учетом по взаимодействиям ХС. Поскольку управленческий учет в части товарной продукции ведется субъектами малого предпринимательства в программных продуктах с использованием штрих-кода для отражения фактической реализации и возможности формирования отчета о продажах в режиме реального времени, это говорит о целесообразности отказа от расчета реализованного наложения, проявляется необходимость перехода к фактическому отражению себестоимости проданного продукта, что позволит объективнее отражать финансовые результаты деятельности ХС.

Совершенствование организации денежных потоков является важным элементом управления финансовой устойчивостью не только ХС, но и финансовой системы страны. Правила движения денежных потоков определяются путем установления требований по организации расчетов, ведения бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Система бухгалтерского учета должна соответствовать требованиям контроля, ибо при ее неудовлетворительном состоянии финансовое

состояние ХС становится неустойчивым, что может привести к банкротству.

Систематический контроль за организацией движения денежных потоков ХС с контрагентами, различными по масштабу деятельности, составу и структуре, направлен на обеспечение: финансовой устойчивости ХС, снижения теневого оборота, воспроизводства в рамках страны, восстановления платежного оборота, вовлечения широких слоев населения в развитие малого предпринимательства.

¹ Скоруход Н.В. Финансовая устойчивость: содержание, формы проявления и оценка // Экономические науки. 2014. № 1 (110). С. 107.

² Там же.

³ Там же.

⁴ См.: Шторх А. Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благосостояние. Размышление о природе национального дохода. М., 2008. С. 778-779; Осипов В.С. Дореволюционная российская наука о соотношении ценности и стоимости // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-2 (41-2). С. 60-65; *Его же*. Методологическое определение цепочки ценности и цепочки стоимости в воспроизводственном процессе // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-1 (41). С. 574-579.

⁵ URL: <http://www.moscow.rt.ru>.

⁶ Зельднер А.Г. Совершенствованию государственно-частного партнерства в России - системный подход // Экономические науки. 2013. № 98. С. 7-14.

⁷ Зельднер А. Государство в системе обеспечения устойчивого развития экономики // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6. С. 66-77.

Поступила в редакцию 05.03.2014 г.

ИННОВАЦИИ И СИСТЕМА СТАНДАРТИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

© 2014 Курманова Диана Ашатовна

кандидат экономических наук, доцент

Уфимский государственный авиационный технический университет

450000, г. Уфа, ул. К. Маркса, д. 12

E-mail: kdiana09@mail.ru

Рассматриваются теоретические основы стандартизации финансовых услуг в условиях развития инновационных процессов и глобализации финансовых рынков на основе процессного подхода.

Ключевые слова: стандартизация, стандарты качества, финансовые инновации, процессный подход, уровень зрелости процесса.

Развитие инновационных процессов на финансовых рынках существенно сокращает жизненный цикл финансовых продуктов, технологий и отдельных видов бизнес-процессов. Вместе с тем возрастает значение преемственности отдельных процессов, а инновационные изменения не должны разрушать целостность бизнес-процессов. В этих условиях большое значение приобретают стандартизация, сертификация, унификация производственных процессов, соответствие требованиям стандартов ISO для обеспечения качественного удовлетворения потребителей, с одной стороны, и устойчивости финансовых институтов - с другой. Финансовые посредники функционируют на основе различных стандартов, что может привести к возникновению дополнительных рисков и необоснованных конкурентных преимуществ. Поэтому одной из проблем в сфере инфраструктуры финансового посредничества является отсутствие единства требований и стандартов применительно ко всем формам их взаимодействия по созданию, продвижению, развитию и функционированию национального финансового рынка, что делает весьма актуальным изучение вопросов стандартизации финансовых инноваций.

Финансовые инновации приводят к совершенствованию процесса оказания услуг либо к его принципиальному изменению, которое отражается в смене стандартов деятельности. Общество заинтересовано в доведении инновационного товара до состояния стандартизированного товара. Следует отметить, что доминирующим мотивом инноваций является расширение продуктового ряда предлагаемых товаров и услуг согласно потребностям рынка, к сожалению, в ряде случаев не соответствующих требованиям качества и современным стандартам, в том числе безопасно-

сти жизнедеятельности личности, общества и государства.

Актуальность проблемы стандартизации товаров и услуг обусловлена эффектом от внедрения унификаций. Так, по исследованиям немецких экспертов, за тридцатилетний период треть ежегодного экономического роста Германии относится к эффекту от применения стандартов, поэтому государство напрямую заинтересовано в эффективном использовании рычагов технического регулирования¹.

На межгосударственном уровне наличие нескольких унификаций не способствует процессу развития научно-технических и экономических связей, поэтому глобализация и интеграция создали условия для координации и качественного сближения существующих стандартов. Применение единых протоколов обеспечило общемировое распространение технологий. Примером является развитие сети Интернет.

Международными стандартами в инновационной сфере являются “Руководство Фраскати”, 1963 г. (впервые сведена стандартная практика для исследований и экспериментальных разработок) и “Руководство Осло”, 1992 г. (международные нормы сбора данных об инновациях)². Внедрение и адаптация международных стандартов - необходимый шаг на пути интеграции отечественного финансового рынка в глобальный рынок. Чтобы быть конкурентными в этой сфере, необходима унификация подходов и критериев при оценке рыночных рисков и качества услуг.

Мировое финансовое сообщество уже разработало глобальные стандарты инвестиционной деятельности (Global Investment Performance Standards), сокращенно - GIPS, которые были бы полезны и необходимы российскому инвестици-

онному сообществу. В России до сих пор не только не произошло перехода на систему GIPS, но и не предложено каких-либо альтернативных решений³. Отсутствие прозрачной и единой системы оценки качества препятствует динамичному развитию финансового рынка.

Научная дискуссия о необходимости внедрения отраслевых стандартов не только в технической области, но и для организаций, оказывающих услуги, идет давно. В настоящее время стандартизация правил и процедур для участников финансового рынка представляет практический интерес, поскольку позволяет нивелировать влияние специфических национальных особенностей и выступает инструментом защиты интересов общества и конкретных потребителей. В решении этой проблемы значительная роль отводится саморегулируемым организациям профессиональных участников финансового рынка.

Положения Федерального закона «О техническом регулировании» рассматривают сертификацию в качестве формы подтверждения соответствия объектов требованиям технических регламентов, положениям стандартов, сводов правил или условиям договоров. Однако, согласно Федеральному закону «О техническом регулировании», обязательное подтверждение соответствия услуг каким-либо нормативным документам не требуется. Допускается применение стандартов только на добровольной основе. Также предусматривается добровольное подтверждение соответствия услуг документам, установленным этим законом, - национальным стандартам, стандартам организаций, системам добровольной сертификации, условиям договоров. Это свидетельствует о степени воздействия отдельных элементов государственного регулирования. Тем не менее уровень финансовых услуг должен получать соответствующее подтверждение на основе системы добровольной сертификации.

Особенностью современного периода является постепенное проникновение стандартизации во все сферы экономической деятельности как на национальном, так и межгосударственном уровне, например, внедрение международных стандартов в области финансовой отчетности, аудита, корпоративного управления, риск-менеджмента.

Обеспечение конкурентных преимуществ финансовых посредников обуславливается их стремлением удовлетворять требования потре-

бителей, что согласуется с основным принципом методологии TQM (Total Quality Management - Всеобщее управление качеством), нашедшим отражение в международных стандартах ИСО серии 9000, а именно, с ориентацией на потребителя⁴. Основной задачей производителей услуг финансового характера является предоставление качественного продукта и сервиса, учитывающих изменяющиеся запросы потребителей. Важную роль в инновационном развитии национального финансового рынка играет защита прав потребителей финансовых услуг путем введения системы стандартов, требованиям которых должны соответствовать предоставляемые услуги.

В 1950-е гг. XX в. на международном рынке наблюдался рост инвестиционной активности так называемых институциональных инвесторов (пенсионных, страховых компаний, паевых и иных коллективных инвестиционных фондов), привлекающих средства населения в портфельные инвестиции. Инвесторы стремились к получению информации о прозрачности деятельности инвестиционных фондов, раскрывающих содержание транзакций, оценивая и сравнивая уровень корпоративного управления в разных компаниях, бизнес которых выстраивался преимущественно на деньгах частных инвесторов, что требовало разработки внутренних процедур управления, а также внешних правовых и регулирующих механизмов в системе взаимоотношений с инвесторами. Именно в этот период начали постепенно складываться определенные правила и процедуры, обеспечивающие соблюдение принципов профессиональной этики, предотвращения конфликта интересов, определялся порядок и контроль за раскрытием информации, разрабатывались подходы стандартизированного управления финансовыми институтами в целях защиты интересов инвесторов. Наряду с задачами количественного развития выдвигаются вопросы качества управления, в последующем получившие развитие в разработке системы стандартизации финансово-инвестиционных услуг. Инвесторы и потребители финансовых услуг в настоящее время все-таки озабочены проблемой Compliance Risk, под которым понимается риск несоблюдения институциональным инвестором действующего законодательства, регулирующих положений и кодексов поведения и предоставления деловых услуг.

В научной литературе главным отличительным признаком финансовой услуги является ее

удобство и связь с перемещением различной финансовой информации, тогда как финансовые операции тем или иным образом отождествляются с различными формами перемещения денежных средств. В практике финансовых институтов различные продукты и услуги, ориентированные на массового потребителя, основаны на предложении стандартизированных финансовых продуктов через множество сбытовых каналов. Вопрос стандартизации, в первую очередь, должен касаться розничных финансовых услуг, перечень которых существенно расширяется с развитием научно-технического прогресса и усложнением потребительского спроса. В то же время следует отметить, что в российских условиях розничный рынок финансовых услуг остается сегментом невысокого качественного клиентского обслуживания. Институт стандартизации должен выступать гарантом соблюдения всеми участниками финансового рынка неких единых требований к качеству финансовых услуг.

Введение системы стандартов качества финансовых операций и финансовых услуг выступает средством защиты интересов общества и конкретных потребителей и распространяется на все уровни управления, что направлено на повышение эффективности оказания финансовых услуг посредством формирования стандартов и проработки механизма их обеспечения.

Необходимость стандартизации финансовых операций и услуг объясняется рядом факторов. Финансовые посредники находятся в сфере обмена, а не производства, и результатом их деятельности выступает продукт коллективного труда, в основном нематериального свойства: кредиты, депозиты, деривативы, расчеты, инвестиции и др. При этом деятельность финансовых институтов подвержена различным рискам, обусловленным индивидуальными и системными (макроэкономическими) факторами. Качество управления определяет эффективность их деятельности. Будучи участниками финансовых рынков, финансовые посредники конкурируют между собой за клиентский капитал. Качество услуг, их доступность и разнообразие являются определяющими в конкуренции финансовых посредников. Ужесточаются условия деятельности финансовых институтов на международном финансовом рынке. Одновременно возможности государственного регулирования деятельности финансовых институтов на международном рынке су-

жаются, поэтому должен быть сформирован некий норматив (стандарт), учитывающий качество активов и наличие рисков, а целью его применения - обеспечение устойчивости финансовых институтов.

Стандартизация представляет собой вид деятельности по установлению норм, правил и характеристик, направленных на достижение упорядочения в определенной области в целях обеспечения безопасности продукции, работ, услуг для потребителей и окружающей среды; технической и информационной совместимости и соответствия уровню развития науки, техники, технологии. Эта деятельность проявляется в разработке, опубликовании и применении стандартов.

В научной литературе приводятся следующие определения стандарта:

- стандарт (от англ. standard - норма, образец) в широком смысле образец, эталон, модель, принимаемые за исходные, для сопоставления с ними других аналогичных объектов⁵;

- стандарт Российской Федерации - нормативный документ, в котором определен основной комплекс правил, норм, требований к стандартизуемому объекту, в котором подразумевается многократное использование этих требований и определяются основные характеристики продукции, правила применения и характеристики производственных процессов;

- стандарт - исторически сложившийся набор правил.

“Стандарт качества” для сферы услуг получил распространение в профессиональной среде в ходе внедрения стандартов ИСО (ISO) в области менеджмента.

Ассоциацией российских банков (АРБ) во главе с регулятором (Банком России) была расширена теоретико-методологическая база стандартизации, разработаны стандарты качества банковской деятельности. Их применение можно рассматривать в качестве основы для построения более эффективного взаимодействия между финансово-кредитными организациями и потребителями финансовых услуг, а также между банковским надзором и кредитными организациями.

Банковским сообществом были разработаны следующие документы: “Концепция стандартизации качества банковской деятельности в Российской Федерации”, “Концепция стандарта качества банковского продукта”, “О стандартах” и “Стандарты качества банковской деятельности.

Основные положения и требования (методика)”, т.е., по существу, запущен процесс стандартизации качества банковской деятельности, организованный по пути саморегулирования при участии Банка России. Применительно к банковской практике банковский стандарт рассматривается как “документ, устанавливающий качественные характеристики банковской деятельности по созданию банковских продуктов и определяющий требования, которым должны удовлетворять способы управления банковскими рисками”⁶. В целом, в банковском сообществе идея стандартизации нашла положительный отклик, появляются новые направления, совершенствуются ранее одобренные стандарты, решаются вопросы сертификации, банки проводят самооценку и обмениваются полученными результатами. Процесс стандартизации качества банковских услуг находится в начале пути, но можно говорить о новых стимулах к развитию.

В апреле 2011 г. начал работу созданный на базе Банка России Технический комитет по стандартизации “Стандарты финансовых операций”, на который возложены функции постоянно действующего национального рабочего органа ИСО/ТК 68 в области стандартизации финансовых операций⁷.

В научной литературе выделяются понятия “стандартизация качества организации процесса” и “стандарт качества продукта (услуги)” применительно к банковской практике. Первый стандарт носит рекомендательный характер для использования кредитными организациями и определяет качественные характеристики деятельности кредитных организаций, требования к организации процессов производства банковских продуктов (услуг), управления и результатам деятельности. Стандарт качества банковского продукта (услуги) рассматривается как совокупность свойств и характеристик конкретного банковского продукта (услуги), которые придают ей способность удовлетворять потребности клиентов и позволяют однозначно оценить риски и рыночную стоимость банковского продукта (услуги). Целесообразно расширить предлагаемые стандарты к деятельности всех финансовых институтов и применительно к финансовым продуктам и услугам. Заинтересованными сторонами (пользователями) стандартов являются клиенты (потребители), органы управления и сотрудники финансово-кредитных организаций, органы конт-

роля и надзора и другие участники финансового рынка.

Анализ стандартизации финансовых операций как единой целостной системы только получает развитие, поэтому и терминологический аппарат требует уточнения и дополнения.

Под стандартом оказания финансовой услуги можно понимать определенный набор требований к процедуре оказания финансовой услуги институциональным инвестором, сочетающий инновационный подход в технической, материальной, ресурсной и сервисной составляющей финансовой услуги с потребностями экономических субъектов и степенью их удовлетворенности качеством предоставления услуги.

Со стороны финансовых институтов может наблюдаться установление стандартов качества от “имеющихся” порой исчерпавших себя технологий и профессиональных навыков, а не от необходимого уровня удовлетворения интересов потребителей, стремление к искажению и упрощенности ожиданий потребителя, непрозрачности финансовых услуг и закрытости информации, что, безусловно, требует участия в процессе стандартизации финансовых услуг не только саморегулируемых организаций, но и профильных государственных органов.

Стандарты, отражающие процессы деятельности кредитно-финансовых организаций, должны стать базовым звеном (механизмом) непрерывной системы контроля, отражающей интересы государственного и внутреннего контроля, учитывающей мировые тенденции и международные стандарты. По нашему мнению, развитие новых направлений в области стандартизации финансовых операций могут стать инновационной составляющей совершенствования методического инструментария системы контроля на всех иерархиях управления для реализации стратегических целей финансовых посредников. Стандарты качества деятельности финансово-кредитных организаций можно рассматривать как инновационный инструмент стратегического развития финансового рынка, отражающий уровни зрелости бизнес-процессов. Стандарты финансовых операций станут действенным инструментом принятия эффективных управленческих решений и будут способствовать построению системы контроля, учитывающей интересы и запросы потребителей финансовых услуг. Важно, чтобы соблюдался определенный баланс между уровнем стан-

дартизации финансовой деятельности и свободой менеджмента в принятии управленческих решений. В этой связи целесообразно выделить следующие направления развития стандартизации: а) внедрение стандартов качества финансовых услуг и введение системы контроля за их соблюдением; б) стандартизация наиболее важных бизнес-процессов в деятельности финансово-кредитных организаций и осуществление надзора без затрагивания оперативной самостоятельности финансовых посредников.

Наиболее целесообразной, на наш взгляд, является стандартизация финансовых операций на основе процессного подхода, отражающего уровни зрелости бизнес-процессов, непрерывность управления процессами и их взаимодействие.

Процедура предоставления финансовых услуг (расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, страхование, инвестирование в финансовые активы и др.) включает финансовые операции и процессы (основные, вспомогательные и сопутствующие процессы). Деятельность финансово-кредитной организаций оценивается с позиции потребительских ценностей, т.е. операций и процессов, добавляющих ценность для потребителя.

Управление процессами позволяет адаптировать бизнес-деятельность к изменениям внешней среды и обеспечивать качество предоставляемых услуг и бизнес-транзакций. Любой процесс осуществления каждой бизнес-операции должен быть спроектирован, обеспечен соответствующей документацией (регламентами, положениями), отражающей модель “как должно быть”, и являться объектом контроля. В инновационной экономике особое значение приобретают клиентские предпочтения и защита прав потребителей, поэтому данное требование, в первую очередь, касается управления взаимоотношений с потребителями, что позволяет обеспечить стандартный уровень обслуживания.

Стандарт управления взаимоотношениями с потребителями финансовых услуг может включать следующие компоненты бизнес-процесса:

- продуктовый (маркетинговый) - качественная и количественная характеристика финансового продукта и требования клиентов - потребителей финансовых услуг;

- организационно-структурный - определение функциональных подразделений, распределение обязанностей и ответственности между менед-

жментом служб за качественное предоставление соответствующих финансовых операций и услуг;

- информационный - формирование, обработка, хранение и предоставление информации, необходимой для обеспечения качественного предоставления финансовой услуги;

- инновационный - частота и качество внедряемых новых финансовых продуктов, методов обслуживания, программного обеспечения и технических средств, управленческих инноваций;

- кадровый - определение ответственности персонала, являющегося участниками процесса оказания финансовых услуг, их обучение и мотивация, уровень профессиональной подготовки персонала;

- клиентский - обеспечение прозрачности процесса для клиентов, других пользователей и стейкхолдеров, доступность и прозрачность информации, отражающей результаты деятельности по управлению активами.

Опираясь на Концепцию стандартизации качества банковской деятельности, можно предложить для оценки зрелости бизнес-процессов финансовых организаций трехуровневую шкалу зрелости и критерии их оценки:

- низкий уровень (0 баллов) - процессы оказания финансовых услуг не стандартизированы и не соответствуют потребительским ценностям качества услуг;

- средний уровень (1 балл) - предусматривает стандартизацию всех процессов, их документирование, регулирование времени обслуживания клиентов на основе разработки карты потока с определением времени, затрачиваемого на продвижение документов, однако процедуры зачастую являются отражением сложившейся практики и существенно дифференцированы исходя из профессиональных компетенций персонала;

- высокий уровень (2 балла) - предоставление финансовых операций в соответствии со стандартами, предусматривает постоянный мониторинг и оценку процессов с целью их совершенствования; расшивка “узких” мест (выравнивание загрузки работников), выявление главных ценностей целевого клиента с дальнейшим изменением сервиса под его предпочтения; отличается быстрой адаптацией процессов к любым изменениям внешней и внутренней среды.

Визуализация стандартов качества финансовых операций в результате самооценки компонентов бизнес-процесса может быть представлена

Таблица 1

Матрица оценки уровня зрелости финансовых процессов исходя из потребительских ценностей в сфере взаимоотношений с клиентами

Критерий уровня зрелости	Шифр критерия	Низкий уровень	Средний уровень	Высокий уровень
Наличие стандартов (регламентов, положений, сертификации)	А	0	1	2
Наличие достаточной инфраструктуры обслуживания клиентов	Б	0	1	2
Наличие очереди и длительность обслуживания (потери времени клиента)	В	0	1	2
Наличие рекламы о деятельности и услугах, открытая информация	Г	0	1	2
Большое количество документов для оформления сделки	Д	0	1	2
Корпоративная форма, культура обслуживания, профессиональный уровень персонала	Е	0	1	2
Получение конечного результата потребителем, соответствующее его ожиданиям	С	0	1	2

в виде матрицы, в которой каждый компонент процесса оценивается в соответствии с требованиями трехуровневой шкалы зрелости (табл. 1).

Оценка стандартизации и качества финансовых операций может проводиться в рамках стратегического аудита службами внутреннего контроля, ответственными за систему внутреннего контроля над соблюдением нормативных требований и процедуры осуществления операций финансово-кредитными организациями. Как известно, целью внутреннего контроля в финансово-кредитных организациях является защита интересов клиентов, инвесторов, оценка качества управления и оптимизация рисков финансовой деятельности путем контроля за соблюдением сотрудниками требований нормативных актов и стандартов профессиональной деятельности, обеспечением надлежащего уровня надежности, соответствующей характеру и масштабам финансовых операций. Стандартизация качества финансовых услуг является стимулом к развитию

и приобретению конкурентных преимуществ в перспективе.

В ходе самооценки были протестированы процессы оказания финансовых услуг в шести инвестиционных компаниях Республики Башкортостан с целью выявления тех из них, которые требуют совершенствования и перевода процессов на более высокий уровень (табл. 2).

Исходя из представленных в табл. 2 данных, средний уровень организации процессов в протестированных инвестиционных компаниях соответствует “среднему” уровню зрелости. Положительным является то, что имеются внутренние стандарты (регламенты) совершения отдельных компонентов бизнес-процессов, процессы выполняются при участии различных сотрудников, осуществляющих частичную проработку процессов. Но менеджмент компании в большей степени полагается на профессионализм конкретного сотрудника, на которого возложена вся степень ответственности за организацию и контроль процес-

Таблица 2

Сводные данные о зрелости процессов управления взаимоотношениями с потребителями финансовых услуг по стандартам качества

Критерий уровня зрелости (шифр)	Компоненты процессов						Средний уровень зрелости процессов
	Продуктовый	Организационно-структурный	Информационный	Инновационный	Кадровый	Клиентский	
А	1	1	0	0	1	0	1
Б	0	0	1	0	1	0	0
В	0	1	1	1	1	1	1
Г	1	0	0	0	0	0	0
Д	1	1	1	0	1	1	1
Е	2	2	1	1	2	2	2
С	2	1	1	1	1	2	1
Средний уровень зрелости процессов	1	1	1	0	1	1	1

са. Существует высокая вероятность возникновения риска ошибок в силу человеческого фактора, что противоречит риск-ориентированной концепции менеджмента. Процессы предоставления инновационных продуктов и методов обслуживания соответствуют только “низкому” уровню, что свидетельствует о недостаточности развития и внедрения новых технологий, каналов связи с клиентами, программного обеспечения. Без решения данного вопроса компаниям сложно конкурировать на финансовом рынке. Информационный компонент указывает на необходимость предметной оценки современности программного обеспечения и технических средств обработки, доставки и хранения информации. Клиентский компонент свидетельствует о низкой эффективности взаимоотношений персонала с клиентами. Внедрение реструктурированных или новых процессов зачастую ведет к необходимости модификации лежащих в основе моделей. Процедуры организации бизнес-процессов и контроля отражают фактическое состояние сложившейся практики и в меньшей степени соответствуют современным изменениям. Руководству компаний необходимо предпринять шаги для достижения более высокого уровня зрелости, соответствующего “высокому” уровню. Следует активизировать процесс повышения квалификации сотрудников компании, возможно, увязать систему премирования с результатами тестирования уровня зрелости процессов. Необходимо дальнейшее моделирование процессов на базе концепции непрерывного менеджмента процесса или реинжиниринга. По существу, в деятельности компании целесообразно продолжить процессно-ориентированную реорганизацию с целью адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям конкурентной среды.

Рассмотренные выше подходы к стандартизации финансовых услуг могут быть использованы в качестве инновационного инструмента моделирования бизнес-процессов и системы контроля в деятельности финансовых институтов, инструмента для проведения самооценки, для целей внешнего аудита, планирования деятельности и управления рисками.

Таким образом, в основе финансовой стандартизации может быть использована концепция и методология АРБ и Банка России в области стандартизации качества банковской деятельности, опирающиеся на процессный подход и опи-

сание его уровней зрелости, используемый в системе COBIT (Control Objectives for Information and Related Technology). Идея данной системы заключается в том, что все ее ресурсы должны управляться группой естественно выделенных процессов для обеспечения пользователей необходимой и надежной информацией. Основное преимущество процессного подхода над традиционным (функциональным) состоит в непрерывности управления⁸. Финансовая стандартизация нуждается в развитии и разработке стандартов и способов их применения для решения макроэкономической стратегической задачи - обеспечения надежного функционирования финансового сектора в любой фазе экономического цикла - и вытекает из требований международного финансового рынка. Процесс стандартизации качества финансовых услуг будет способствовать приобретению конкурентных преимуществ и повышению качества работы финансовых посредников не только на национальном, но и международном рынке. Стандартизация финансовых операций как одно из средств решения проблемы в рамках государственного регулирования и управленческих инноваций должна входить в систему регулирования макроэкономики, обеспечивающую системную финансовую устойчивость.

¹ Пугачев С. Стандартизация: проблемы и перспективы развития. URL: <http://ria-stk.ru/stg/ade-tail.php?ID=5643>.

² Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд.: пер. с англ. 2-е изд., испр. М., 2010.

³ Ребельский Н.М. Об оценке эффективности управления финансовыми активами // Финансы. 2012. №2. С.57-61.

⁴ Системы менеджмента качества. Требования: ГОСТ Р ИСО 9001-2008. М., 2009.

⁵ Королева О.В. Институциональные аспекты инновационной промышленной политики // Экономические науки. 2013. № 10 (107). С. 22.

⁶ Костерина Т.М., Галочкина Т.А. К вопросу о стандартах банковской деятельности // Деньги и кредит. 2011. № 11. С. 44.

⁷ О создании технического комитета по стандартизации “Стандарты финансовых операций”: приказ Росстандарта от 30 дек. 2010 г. № 5527.

⁸ Юшкова С.Д. Инновационный инструментальный для целей контроля (на примере банковской деятельности) // Инновационное развитие экономики. 2012. № 1(7). С. 91.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

© 2014 Бакаева Зарета Рашадовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2014 Маремова Мадина Хусейновна

кандидат экономических наук, доцент

© 2014 Чеченова Фатима Жабраиловна

кандидат экономических наук, доцент

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова

360030, г. Нальчик, пр. Ленина, 1в

E-mail: kbgsha@rambler.ru, maremova2013@mail.ru

Рассматриваются вопросы теоретических и методологических основ управленческого учета, способных адаптировать информационный ресурс бухгалтерского учета в сфере управления к динамически развивающимся условиям рыночной экономики.

Ключевые слова: бухгалтерский управленческий учет, МСФО, калькулирование, бюджетирование.

Стремительные изменения, происходящие в отечественной экономике уже долгие годы, оказывают серьезное воздействие на стиль управления экономикой современных предприятий. Основной их отличительной чертой в условиях конкуренции является наличие фактора неопределенности и риска. В таких условиях стремление к инновациям в области технологии производства приводит к эволюции приемов управления и адаптации управленческого инструментария к внешним изменениям. Во многом такая возможность зависит от внутреннего потенциала предприятия: потребности в динамичном освоении новой продукции, желания менеджеров совершенствовать свои знания в области управления, стремления к использованию новых экономических теорий. Только в этом случае, применяя эволюционный инструментарий в управлении предприятием, можно достичь устойчивого экономического равновесия субъекта.

Кризис, начавшийся в 2008 г., наглядно продемонстрировал, что изменения, происходящие в управлении экономикой, носят диалектический характер. В таких условиях происходит поиск и создание новых продуктивных управленческих технологий, каждая из которых опирается на динамическую информационную систему. Одной из таких технологий является управленческий учет, имеющий особый набор учетных инструментов, а также приемов и способов их реализации. Его

использование на основе накопленного в этой области отечественного и международного опыта открыло новые возможности агрегирования учетной информации в сфере управления.

Между тем управленческий учет до сих пор не имеет систематизированной единой теории для реализации своей сущности, опираясь частично на индивидуальный опыт отдельных экономических субъектов, частично - на разобщенные мнения о способах применения его инструментария. Этому есть свое оправдание, поскольку управленческий учет, являясь постоянно развивающейся наукой, не регламентируется стандартами бухгалтерского учета, ограничивающими свободу применения его учетных процедур. Поскольку становление и развитие бухгалтерского учета в качестве научной и прикладной дисциплины долгие годы происходили в условиях развития экономической самостоятельности отечественных предприятий, научное сознание с трудом преодолеvalo укоренившиеся стереотипы в отношении независимости одного из учетных направлений бухгалтерского учета.

Цель субъектов отечественной экономики - адаптировать новации в области управления с применением учетных инструментов - подтверждает всевозрастающий интерес к современной методике управленческого учета, которая способна обеспечить спрос на особую учетно-аналитическую информацию, позволяющую рассчитать

величину создаваемой прибыли каждым объектом управления и на основе этого оценить перспективу ее увеличения. Указанное свидетельствует о наличии проблемы, которая заключается в недостаточной степени разработанности методологии управленческого учета, ее методического и практического инструментария. В связи с этим *актуальность* данного исследования обусловлена необходимостью разработки типовой методологии управленческого учета, реализуемой на основе унифицированных методических инструментов учета, охватывающих весь контур управления.

Трудно более познавательного и научно раскрыть уникальную информацию о приемах в области производственного учета, положившего начало управленческому учету, чем она изложена в трудах видных основателей отечественной научной школы: А.Ф. Аксененко, С.Б. Барнгольц, И.А. Басманова, И.А. Белобжецкого, Э.К. Гильде, А.А. Додонова, М.Х. Жебрака, В.Б. Ивашевича, В.Е. Ластовецкого, П.П. Новичеико, В.Ф. Палия, С.А. Стукова, Н.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремета и др. В своих исследованиях они вышли далеко за пределы общетеоретических основ бухгалтерского учета, расширив границы учетной науки своими профессиональными достижениями, изложенными в многочисленных монографиях, учебных пособиях, яркими выступлениями на различных конференциях. Это позволило понять общность теоретических основ бухгалтерского и управленческого учета, необходимость взаимосвязи последнего со смежными науками и использовать полученный опыт для познания и совершенствования объекта исследования.

Информационная база формировалась на основе официальных законодательных актов, постановлений и программных документов Правительства Российской Федерации и иных документов, регламентирующих ведение бухгалтерского учета в отечественной практике, на основе международных стандартов финансовой отчетности, фактов и данных, опубликованных в научной, профессиональной литературе и периодической печати, материалов конференций и семинаров, интернет-ресурсов, а также практических данных коммерческих предприятий, необходимых для решения проблем бухгалтерского учета.

Принципы формирования модели управленческого учета свидетельствуют, что сложность практической реализации приемов управленчес-

кого учета растет во много раз быстрее, чем сложность его научной платформы. Для развития потенциала калькуляционной концепции управленческого учета необходима модель практической реализации каждого из основных приемов учета в сфере управления и на основании взаимосвязи функционального, информационного и временного ресурса - группировка объектов управленческого учета по однородным признакам.

Теоретическая значимость состоит в разработке методологического и организационного инструментария управленческого учета, позволяющего реализовать информационный ресурс экономического субъекта в динамически изменяющейся системе управления. Управленческий учет представлен, с одной стороны, как самостоятельное научно-прикладное направление, базирующееся на совокупности специфически проявляющихся приемов бухгалтерского учета, но не заменяющее его; с другой стороны, как часть системы менеджмента предприятия, опирающейся на его прикладные приемы.

Практическая значимость состоит в том, что предложенные инструменты управленческого учета являются перспективными для повышения объективности в получении информации о взаимосвязи результативных показателей бизнеса с участниками коммерческого риска, ответственными за данные показатели. Предложенная в работе последовательность познания научно-практического направления с учетом ее индивидуального преломления может быть использована для изучения иных экономических предметных сфер.

Развитие калькуляционной концепции управленческого учета предопределило внедрение следующих технологий. Калькуляционная составляющая управленческого учета до сих пор развивалась по пути детализации операционных издержек в разрезе калькулируемых объектов, когда производственная себестоимость традиционно отражает взаимосвязь текущих издержек учетного объекта с натуральным измерителем вида работ (первый уровень калькулирования).

Первый уровень калькулирования традиционно включает расчет себестоимости объектов учета (или их дискретных единиц) на основании операционных издержек, прямо или косвенно связанных с производством данных объектов, что является первым уровнем калькулирования. Поскольку все издержки ликвидны, и операционные,

и капитализируемые, но лишь с отсрочкой времени включения последних в калькуляционный расчет, сопутствующим фактором производства выступает капитализация внеоборотных активов. Несамортизированная часть основных средств, представляя собой остаток капитализированных затрат с отсрочкой по времени их списания, все равно является издержками того или иного центра затрат. В связи с этим на втором этапе при формировании управленческой себестоимости предлагается распределять такие издержки между центрами затрат, что составляет суть второго уровня калькулирования. Целесообразность данного подхода в управленческом учете позволяет усилить ответственность руководителей за объективность расходования денежных потоков.

Кроме того, на втором уровне также подлежат распределению остатки материальных ценностей, приобретение которых было инициировано различными руководителями подразделений и которые числятся на балансе предприятия. Потенциально эти средства профинансированы за счет свободного остатка оборотных средств, которые являются не чем иным, как частью собственных или заемных источников предприятия.

На третьем уровне в калькуляционный расчет включаются сопутствующие непроизводственные издержки, к которым целесообразно отнести мотивационные выплаты, спонсорские расходы, социальные платежи, потери предприятия, что, по существу, не связано с производством, но связано с функционированием конкретного центра затрат или центра ответственности. Именно этот фактор позволяет соотнести их с конкретными центрами и включить в калькуляционную технологию расчета управленческих показателей.

Таким образом, в качестве варианта развития управленческого учета предлагается формирование учетно-информационной технологии на основе трехуровневой калькуляционной концепции управленческого учета, для которой характерен ряд выделенных в работе принципов: функциональности, объективности, системности, структурности, адаптивности, динамичности и иерархии.

Более наглядным и содержательным управленческий учет в исследовании представлен через формат балансового обобщения его результатов, что обосновано потенциальной способностью балансового равенства к моделированию через применение системной технологии управленческого учета.

Структурируя доходные и расходные показатели по данным управленческого учета и без вмешательства свода нейтральных для этого операций (расчетов с контрагентами, с бюджетом и пр.), мы получаем возможность сформировать динамическое балансовое равенство, способное диверсифицировать величину созданного капитала за конкретный период времени в разрезе объектов, ответственных за его создание. Именно это стало основным аргументом использования инструмента декапитализации части собственного капитала, источником изменения которого выступили финансовые результаты периода, а поскольку способность капитала характеризовать возможность инвестирования финансовых средств в активы фирмы использована нами в балансе управленческого учета, он демонстрирует внутреннюю доходность объектов управленческого интереса за конкретный период времени.

Следующая группа проблем связана с разработкой реализации организационного инструментария калькуляционной концепции управленческого учета с помощью средств ситуационного моделирования и практического инструментария, определяющего качество управленческого учета на примере его основных приемов:

- избрание объектов управленческого учета;
- формирование результативной информации в отношении объектов управленческого учета на основе расчета трансфертной прибыли;
- группировка затрат в разрезе объектов управленческого учета;
- методика идентификации косвенных расходов по отношению к объектам управленческого учета.

Все они характеризуют потенциал измерения и отражения калькуляционных результатов управленческого учета в рамках применения того или иного качественного параметра.

В результате синхронизация учетных процессов в автоматизированной системе решается путем централизации, а использование приемов внутри каждого процесса (или учетного модуля) - путем децентрализации. В рамках этого автоматизация производственного управления и отражения его результатов в системе управленческого производственного учета реализуется в двух уровнях: уровень автоматизации результатов исполнения технологических процессов и уровень регистрации в учете расходов в разрезе данных процессов. Став первичным объектом учета на

первом уровне автоматизации, технологический процесс последовательно, по мере отражения первичных документов, переходит на второй уровень автоматизации и с учетом прироста затрат “продвигается” к остальным объектам в управленческом учете:

процесс -> деталь --> узел -> агрегат ->
готовое изделие --> центр затрат ->
центр ответственности.

Также на втором уровне автоматизации, по мере отчуждения прав собственности на готовую продукцию, в учете формируются доходы в разрезе носителей затрат и трансфертные доходы в разрезе центров затрат и центров ответственности. Настройка учетного модуля на расчет финансовых результатов в разрезе указанных объектов управления завершает формирование управленческой отчетности и ранжирует объекты учета по уровню их доходности. Одновременно совокупная информация о доходах, расходах и финансовых результатах перемещается в модуль финансового учета для унификации синтетических данных и формирования бухгалтерской отчетности. С этой целью предложено последовательное решение технических задач по настройке модуля управленческого учета. На первом этапе необходимо создание структуры объектов аналитического управленческого учета: носителей затрат, центров затрат,

центров ответственности, - а по результатам этого - электронных справочников трех видов; на втором этапе избирается структура калькуляционных единиц к каждому объекту учета и, соответственно, формируется справочник калькуляционных единиц; на третьем этапе создаются электронные справочники видов издержек затрат для трех групп объектов управленческого учета; итогом четвертого этапа является избрание алгоритма расчета себестоимости объектов управленческого учета; целью пятого этапа автоматизации модуля управленческого учета является разработка форматов управленческой отчетности и определение массива электронной информации для целей их заполнения.

Таким образом, с целью совершенствования современного управления деятельностью коммерческих предприятий была предложена концепция развития информативности учетного ресурса, позволяющая сконцентрировать усилия на результативности управленческой информации и принять на этой основе адекватные управленческие решения.

1. Шароватова Е.А. Концепция современного развития управленческого учета. М., 2011.
2. Ивашкевич В.Б. Управленческий учет: учеб. для вузов. М., 2010.
3. Безруких П.С. Финансовый и управленческий учет: учеб. пособие. М., 2011.

Поступила в редакцию 02.03.2014 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ОСОБЕННОСТИ ЗАКРЫТИЯ И ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

© 2014 Мясоедов Сергей Александрович
доктор экономических наук

© 2014 Бердникова Надежда Владимировна

Дальневосточный государственный аграрный университет
675005, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Политехническая, д. 86
E-mail.ru: oet2004@ya.ru

Проанализированы: главная (ведущая) отрасль сельского хозяйства - производство товарной продукции; дополнительные отрасли, обеспечивающие более полное использование земли, и подсобные отрасли, которые непосредственно не связаны с производством сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: основное производство, вспомогательное производство, общепроизводственные затраты, общехозяйственные затраты, брак в производстве, обслуживающие производства, расходы будущих периодов.

Методы учета производственных затрат и исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции в значительной мере определяются особенностями отраслей и производств.

Для учета затрат применяются в бухгалтерском учете счета: 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательное производство", 25 "Общепроизводственные затраты", 26 "Общехозяйственные затраты", 28 "Брак в производстве", 29 "Обслуживающие производства", 97 "Расходы будущих периодов".

Отрасли сельскохозяйственных предприятий группируют в зависимости от профиля деятельности предприятия. По внутрихозяйственному назначению отрасли подразделяют на главные, дополнительные (второстепенные), подсобные, или вспомогательно-обслуживающие.

Главной (ведущей) называется отрасль, продукция которой составляет наибольший удельный вес в валовой и товарной продукции хозяйства. Ее назначение - производство товарной продукции. Данная отрасль потребляет наибольшее количество трудовых, материальных, денежных и других видов ресурсов предприятия. Главная отрасль определяет специализацию хозяйства.

Дополнительными считают отрасли, обеспечивающие более полное использование земли, средств производства и труда в хозяйстве и создающие производственные условия для развития главной отрасли. Они являются дополнением к основной технологической цепочке производства сельскохозяйственной продукции. Дополнительные отрасли, как правило, обеспечивают наи-

более полное использование всех видов ресурсов предприятия, увеличивают выход продукции с единицы продукции, с единицы ресурсов, повышают эффективность работы предприятия в целом. При этом следует отметить, что дополнительные отрасли по сравнению с главной имеют меньшую долю товарной продукции в структуре товарной продукции предприятия.

Подсобными называют отрасли, которые непосредственно не связаны с производством сельскохозяйственной продукции. Подсобные отрасли наиболее динамично стали развиваться в условиях обострения конкурентной борьбы. Поскольку сельскохозяйственное предприятие обеспечивает рабочими местами множество предприятий смежных отраслей, которые в конечном итоге приносят прибыль, в современных условиях выгодно стало развитие подсобных отраслей непосредственно на самом сельскохозяйственном предприятии. Вышеназванная практика привела к созданию на территории Российской Федерации агрофирм, холдингов и т.д. Эти отрасли служат для создания или поддержания нормальных условий производства, а также для выработки несельскохозяйственных изделий. По своему назначению подсобные отрасли подразделяют на предприятия, обслуживающие главные и дополнительные отрасли, и на предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции или выработке несельскохозяйственных изделий.

Продукция подсобных отраслей является, как правило, конечным продуктом, готовым к реализации. Продукция предприятий по переработке

сельскохозяйственного сырья или выработке несельскохозяйственных изделий используется в хозяйстве и реализуется на сторону. Таким образом, производственное предприятие обеспечивает дополнительный уровень дохода, в противном случае предприятие без наличия данных производств реализовывало бы все свое произведенное сырье и предприятия - переработчики сельскохозяйственной продукции получали бы прибыль. Наличие этих производств способствует лучшему использованию трудовых ресурсов хозяйства и дает дополнительные доходы. К ним относят мельницы, крупорушки, маслодельные и сыроваренные заводы, предприятия для обслуживания бытовых нужд населения (столовые, бани, прачечные и др.) и т.д.

Укрупнение производства является одним из факторов конкурентной борьбы, позволяет снижать уровень издержек, посреднических расходов, обеспечивает большую величину прибыли на вложенный рубль ресурсов. Каждая отрасль производит конкретную продукцию или оказывает дополнительные услуги. Например, главные и дополнительные отрасли дают зерно, солому, мясо, молоко, шерсть, мед, воск и т.д., подсобные - крупу, муку, услуги холодильного оборудования, кирпич, средства труда или услуги по перевозке грузов, освещению, водоснабжению и т.п. Следовательно, в каждой отрасли есть свой объект для исчисления себестоимости.

Большинство сельскохозяйственных отраслей производит не один, а несколько видов продукции. Это вызывает необходимость исчислять себестоимость каждого вида продукции.

Полученную продукцию в рамках бухгалтерского учета, планирования, бюджетирования, управления активами подразделяют на основную и побочную. Основной называют продукцию, ради производства которой создана отрасль. Например, основной продукцией зерновой отрасли является зерно. К побочной относят продукцию, которую получают вместе с основной (при производстве зерна - солома и мякина, в животноводстве - навоз, шерсть-линька, в льноводстве - костра и т.д.).

Для потребителя продукции ее значимость может являться равной, но для предприятия необходимо осуществлять подобное разделение. Производства дают несколько видов равноценной основной и побочной продукции. Такую продукцию называют сопряженной. Так, в молочном

животноводстве получают молоко и приплод, в овцеводстве - шерсть и мясо, в птицеводстве - яйца и мясо.

Работа вспомогательных производств формирует показатели результативности и эффективности деятельности производств, относящихся к основному виду деятельности организации.

К вспомогательным производствам в основном относят ремонтные производства (ремонтно-механические, ремонтно-строительные мастерские), автомобильный транспорт, энергетические производства (электростанции, компрессорные цехи, паросиловые станции, котельные), водоснабжение (водонасосные станции, водонапорные башни, водопроводы), гужевой транспорт (работа лошадей, волов и другой живой тягловой силы), машинно-тракторный парк, ремонт зданий и сооружений, тарное и тароремонтное производства (цехи по изготовлению и ремонту бочек, ящиков, коробов, банок жестяных и другой тары), производственные (учебные) мастерские и др.

Следовательно, вспомогательные производства - это производства, обеспечивающие бесперебойную работу основного производства организации.

Производственные затраты собирают по дебету, а выход продукции (выполненных работ и оказанных услуг) вспомогательных производств отражают по кредиту счета № 23 "Вспомогательные производства".

Для каждого вида вспомогательных производств на этом счете открывают соответствующий субсчет:

№ 23-1 "Ремонтные производства";

№ 23-2 "Машинно-тракторный парк"

№ 23-3 "Ремонт зданий и сооружений"

№ 23-4 "Автомобильный транспорт";

№ 23-5 "Энергетические производства (хозяйства)";

№ 23-6 "Водоснабжение";

№ 23-7 "Гужевой транспорт";

№ 23-8 "Тарное и тароремонтное производство";

№ 23-9 "Производственные (учебные) мастерские";

№ 23-10 "Прочие производства".

По всем видам вспомогательных производств учет затрат ведут в соответствии с типовой номенклатурой статей.

Объектами исчисления себестоимости служат: в ремонтных мастерских - заказы, отдель-

ные отремонтированные объекты или изготавливаемые изделия, по грузовому автотранспорту - 10 т·км; по живой тягловой силе - 1 рабочий день; по электростанции - 10 кВт·ч электроэнергии; по водоснабжению - 1 м³ воды.

Типичным для большинства видов производств является применение в качестве регистра аналитического учета лицевого счета, производственного отчета.

На субсчете 1 "Ремонтные производства" учитывают по дебету 23 "Вспомогательные производства" как прямые затраты, так и распределяемые на все виды ремонтов, изготовление деталей. В конце года по дебету счета могут оставаться остатки, которые будут отражать сумму незаконченного капитального ремонта или текущий ремонт изготавливаемых материальных ценностей. Данные затраты остаются на дебете счета и считаются незавершенным производством, при этом по мере завершения работ затраты списывают на счета подразделений, для которых они выполнялись, это списание осуществляется по кредиту 23/1 на сумму фактически произведенных затрат.

Учет затрат организуется по следующим основным статьям:

1. Заработная плата.

На данную статью относят оплату труда работников, занятых непосредственно на ремонте конкретного объекта, на изготовлении деталей или ТО.

Проводка Дт23/1 Кт70, основанием, как правило, является наряд на сдельную работу.

2. Отчисления в государственные внебюджетные фонды.

По указанной статье учитывают суммы, подлежащие перечислению в государственные внебюджетные фонды, исчисленные от суммы фонда оплаты труда.

Проводка Дт23/1 Кт69.

3. Сырье и материалы.

Вышеназванная статья включает стоимость запасных частей и ремонтных материалов, необходимых для ремонта, ТО и для изготовления деталей, стоимость нефтепродуктов.

Проводка Дт23/1 Кт10.

4. Затраты на содержание основных средств.

По данной группе затрат включают затраты по содержанию основных средств, используемых непосредственно в ремонте или при изготовлении деталей (обслуживании и эксплуатации).

Четвертая группа затрат разделяется на следующие виды:

а) оплата труда работников, обслуживающих данные основные средства с отчислениями, - Дт 23/1 Кт 70,69;

б) стоимость ГСМ, потребленных на работу оборудования, - Дт 23/1 Кт10;

в) сумма начисленного износа по оборудованию ремонтных мастерских - Дт23/1 Кт02

г) расходы на ремонт оборудования.

Если на предприятии создается ремонтный фонд, то списываются затраты по ремонту за счет созданного фонда.

Если фонд не создается, то затраты по ремонту списывают либо по элементам затрат, либо общей суммой на всю стоимость ремонта.

Соответственно бухгалтерская проводка Дт 23/1 Кт10, 60, 70, 69 и т.д.

5. Работы и услуги.

По названной статье затрат собираются затраты по выполненным работам и оказанным услугам собственными вспомогательными производствами. Услуги списывают на основании разработанных ведомостей бухгалтерской проводкой Дт23/1 Кт 23/2-9.

В указанной статье затрат отражают списание затрат на вспомогательное производство, по выполненным сторонними организациями для производств работ и услуг по транспортировке, техническому обслуживанию и т.д. Дт 23/1 Кт60.

Кроме вышеперечисленных статей, по субсчету 1 организован учет и по ст. 6 "Затраты по организации и управлению", и по ст. 7 "Прочие затраты".

Главная особенность учета затрат по вспомогательным производствам состоит в том, что затраты учитывают по плановой себестоимости с доведением ее в конце отчетного года до фактической. При этом специфика закрытия счетов на предприятиях выражена в очередности закрытия счетов при определении финансового результата, и, как известно из теории бухгалтерского учета, счета учета затрат по вспомогательным производствам закрываются в первую очередь. Следовательно, предприятие, списавшее оказанные услуги вспомогательных производств в течение отчетного периода по плановой себестоимости при оказании услуг сторонним организациям, имеет риск невозможности списания путем дополнительной проводки калькуляционных разниц в сторону удорожания указанных работ и услуг.

Счета закрываются последовательно. Так, после закрытия счета 23 списанию подлежат затраты по счетам 25 и 26, далее счет 20, после счет 43, счет 45 (если предусмотрен), 90, 99, 84.

В результате предприятие самостоятельно вынуждено будет покрывать подобные разницы за счет своих ресурсов и тем самым нести необоснованные убытки, поэтому большинство хозяйствующих субъектов организует работу вспомогательных производств только для оказания услуг структурным подразделениям предприятий.

Для ремонтных мастерских подобная практика досписания калькуляционных разниц является актуальной только по тем видам работ, которые были оказаны в плановой оценке. В отличие от учета затрат в других видах вспомогательных производств субсчет "Ремонтные мастерские" формирует затраты, как правило, в фактической себестоимости на основании сметы по каждому виду ремонта, основной проблемой будет являться использование при составлении сметы расходных материалов и необходимых услуг не в плановой оценке, а в реальной, рыночной, фактической стоимости. Данная особенность потребует от работы финансовых, плановых служб предприятия скоординированной работы, в противном случае незапланированные убытки для предприятий, имеющих вспомогательные производства, неизбежны.

В целом же, особенностью субсчетов, открытых к счету 23, является то, что внутри каж-

дого субсчета открываются отдельные аналитические счета для учета расходов по управлению и организации видов вспомогательных производств.

Накопленные на аналитических счетах цеховые, накладные расходы, расходы по организации и управлению подразделения (например, ремонтная мастерская) вспомогательного производства в конце периода списываются проводкой Дт23/1 Кт23/1 цеховые расходы, что также является особенностью бухгалтерского учета по счету 23.

По каждому виду производств составляют отдельную классификацию затрат. Однако вышеприведенный перечень статей затрат является характерным для каждого вида производств.

Предприятие самостоятельно устанавливает статьи затрат, но при этом новые статьи должны быть легко унифицированы в типовые статьи затрат, предусмотренные в типовых формах, регистрах синтетического учета затрат по соответствующему производству.

1. Стерликов Ф.Ф. Модели хозяйствования // Экономические науки. 2012. № 3.

2. Стерликов Ф.Ф., Шовунова Н.Ю. Экономический кластер как единая цепочка добавленной стоимости // Актуальные проблемы экономической науки и образования: сб. науч. тр. М., 2013.

3. Гуськова М.Ф., Карданская Н.Л., Стерликов Ф.Ф. Экономические потребности на разных уровнях хозяйствования // Вопросы экономики и права. 2013. № 9.

Поступила в редакцию 05.03.2014 г.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИИ

© 2014 Люшнина Надежда Олеговна

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

125993, г. Москва, Ленинградский пр., д. 49

E-mail: nadin_506@mail.ru

Рассматривается корреляционная зависимость величины внешнего долга от других экономических показателей. С помощью проведенного экономико-математического анализа построена модель, характеризующая взаимосвязь ВВП с различными структурными составляющими внешнего долга России. Произведен трендовый анализ величины внешнего долга России, который позволил спрогнозировать объем внешнего долга России до 2016 г. На основе произведенного анализа сделан вывод об общей внешней долговой ситуации России.

Ключевые слова: внешний долг, долговая политика, ВВП, экономико-математическая модель внешнего долга, тренд, прогноз внешнего долга, управление внешним долгом.

Экономическая теория дает возможность оценить перспективы платежеспособности по внешнему долгу страны, выявив основные, влияющие на него факторы. В этой связи для осуществления мониторинга, анализа и последующего контроля за состоянием внешней задолженности, минимизации рисков по долгу целесообразным является создание соответствующей системы показателей и их пороговых значений. В случае необходимости эта система могла бы своевременно сигнализировать о наступлении кризисной ситуации и последующего применения соответствующих действий, направленных на устранение негативных тенденций.

В настоящее время явление внешних заимствований в России довольно противоречивое. С одной стороны, финансирование из-за рубежа необходимо российской экономике для нормального функционирования. С другой - власти нашей страны предпринимают попытки выдачи заемных средств для того, чтобы помочь Европе выбраться из сложившегося кризиса. Кроме того, российские компании все чаще прибегают к офшорным займам своих же предприятий за границей¹.

Выходом из указанной ситуации может стать лишь хорошо продуманная и спрогнозированная долговая политика Правительства России.

В свою очередь, содержание долговой политики включает широкий комплекс мероприятий: разработку концепции долговой политики, определение ее стратегических направлений, целей, главных задач; создание адекватного механизма реализации долговой политики; управление деятельностью государства по планированию за-

имствований, организации размещения займов, предоставлению государственных гарантий, поручительств; контроль за целевым использованием привлекаемых ресурсов, а также за своевременным погашением государственного долга².

В процессе создания системы критериев целесообразно использование экономико-математических методов, основанных на выявлении взаимосвязи и динамики между внешним долгом и различными экономическими показателями. Так, в ходе корреляционного анализа, проведенного нами с использованием программного обеспечения Microsoft Excel (табл. 1), было выявлено, что из представленных для анализа показателей наибольшую степень экономической зависимости имеет внешний долг и ВВП³ - коэффициент корреляции составил 0,874.

Процесс привлечения внешних заимствований имеет место лишь в том случае, если он в течение определенного времени повлияет на увеличение ВВП. Используя данные за период с 2007 г. по начало 2014 г. о величине внешнего долга России, его динамике и структуре, а также данные о величине ВВП России за тот же период, приведенные на сайте Центрального банка России, построим экономико-математическую модель, характеризующую зависимость ВВП от различных структурных составляющих внешнего долга России.

Модель имеет вид

$$Y = -725,78924 - 29,95295 \cdot X_1 - 9,57951 \cdot X_2 + 10,31916 \cdot X_3 + 5,94572 \cdot X_4,$$

где X_1 - долг органов государственного сектора;
 X_2 - долг органов денежно-кредитного регулирования;
 X_3 - долг банков;
 X_4 - долг частного сектора (предприятия, организации).

Таблица 1. Корреляционная зависимость величины внешнего долга и других показателей

	Совокупный внешний долг	ВВП	Международные резервы	Чистый вывоз/ввоз капитала частным сектором	Экспорт товаров, услуг, полученные первичные и вторичные доходы	Прямые инвестиции в Россию
Совокупный внешний долг	1					
ВВП	0,874	1				
Международные резервы	0,731	0,667	1			
Чистый вывоз/ввоз капитала частным сектором	-0,250	-0,523	0,160	1		
Экспорт товаров, услуг, полученные первичные и вторичные доходы	0,755	0,963	0,590	-0,506	1	
Прямые инвестиции в Россию	0,387	0,502	-0,032	-0,261	0,628	1

Таблица 2. Регрессионный анализ взаимосвязи ВВП и внешнего долга

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,985204581				
R-квадрат	0,970628066				
Нормированный R-квадрат	0,931465487				
Стандартная ошибка	101,0208676				
Наблюдения	8				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	4	1011727,932	252931,9829	24,7845798	0,012362803
Остаток	3	30615,64705	10205,21568		
Итого	7	1042343,579			
Стандартная					
	Коэффициенты	ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95 %
У-пересечение	-725,7892485	270,7192849	-2,680966186	0,0749873	-1587,338836
Переменная X1	-29,95295998	8,899082569	-3,36584808	0,04354436	-58,27381242
Переменная X2	-9,579518954	9,399844375	-1,019114633	0,38317368	-39,49401895
Переменная X3	10,31916171	2,967501334	3,477390756	0,04013096	0,875248052
Переменная X4	5,945726066	1,552244729	3,83040506	0,03135189	1,005790563

Параметры модели представлены в табл. 2.

В приведенном анализе коэффициент детерминации (*R*-квадрат) оценивает “силу влияния” переменных *X* на *Y*, в нашем анализе *R*-квадрат > 0,95, что свидетельствует о высокой точности аппроксимации.

Значимость *F*, не превышающая 0,05, говорит о высокой достоверности результатов и об отсутствии случайности и наличия оправданной в нашем исследовании закономерности.

Из корреляционной матрицы, приведенной в табл. 3, следует, что наиболее сильная взаимосвязь (в порядке убывания) наблюдается между изменениями ВВП:

- и изменением долговой задолженности частного сектора (долговыми обязательствами перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования, долговыми обязательствами по кредитам и прочей задолженности предприятий и организаций) - коэффициент корреляции 0,901846;

- изменением долговой задолженности банков (долговыми обязательствами перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования, долговыми обязательствами по кредитам, обязательствами по текущим счетам и депозитам, обязательствами по долговым ценным бумагам, прочей задолженности) - коэффициент корреляции 0,891564;

Таблица 3. Корреляционная взаимосвязь ВВП и показателей структуры внешнего долга России

	ВВП	Долг органов государственного сектора	Долг органов денежно-кредитного регулирования	Долг банков	Долг частного сектора (предприятия, организации)
ВВП*	1				
Долг органов государственного сектора	0,74898	1			
Долг органов денежно-кредитного регулирования	0,546252	0,58147	1		
Долг банков	0,891564	0,90119	0,69833	1	
Долг частного сектора (предприятия, организации)	0,901846	0,91275	0,56778	0,88292	1

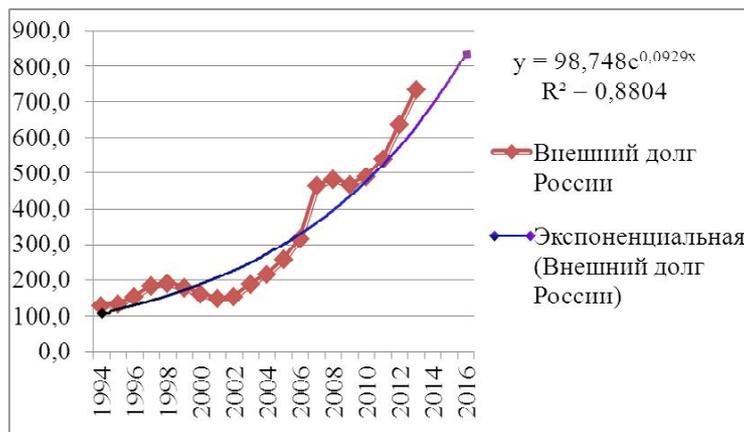


Рис. Динамика изменения внешнего долга России за 1994-2013 гг. и тренд.

- изменением долговой задолженности органов государственного сектора (новый российский долг, долг бывшего СССР, долг субъектов РФ) - коэффициент корреляции 0,74898;

- изменением долговой задолженности органов денежно-кредитного регулирования - коэффициент корреляции 0,546252.

Приведенный нами способ определения взаимосвязи структуры долговых заимствований и изменения объема ВВП позволяет выяснить приоритетные направления, по которым необходимо предпринимать решения по снижению объема внешнего долга России. К такому направлению следует отнести уменьшение объема корпоративной внешней задолженности. Данный метод математического анализа целесообразно использовать систематически, регулярно отслеживая связи внешнего долга России с различными экономическими показателями.

Для прогнозирования объема внешнего долга России на трехлетнюю перспективу до 2016 г. нами был произведен трендовый анализ изменения внешнего долга с 1994 г. по 2013 г. (см. рисунок). При этом был получен тренд значений внешнего долга

$$y = 98,748e^{0,0929x},$$

где x - относительный номер года.

Коэффициент детерминации для тренда внешнего долга равен 0,88, что свидетельствует о том, что данное уравнение хорошо описывает существующую тенденцию изменения приведенного показателя. К 2016 г. размер внешнего долга увеличится более чем на 12,5 % и составит приблизительно 836,5 млрд долл.

Таким образом, политика использования внешних заимствований не оправдала себя, так как наблюдается тенденция к возврату на уже пройденный путь с последующим перераспределением нагрузки на будущие поколения для выплаты долга⁴. Можно наблюдать, что новые заимствования являются неизбежным фактором дальнейшего развития экономики России.

Для урегулирования ситуации с объемом внешней задолженности Правительству России необходимо приложить усилия для развития внутреннего кредитного рынка. Следует контролировать масштабы и структуру заимствований, используемых компаниями и банками с государственным участием, организовать запрет на использование ими активов в качестве залогов по

обеспечению кредитов, а также установить контроль за приобретением активов за рубежом и их стоимостью.

Так, объем образовавшейся внешней задолженности можно покрывать за счет привлечения новых займов, осуществления товарных поставок, обмена российского долга на акции российских компаний, а также на обязательства перед Россией третьих стран.

В посткризисный период и в условиях высокой макроэкономической неопределенности необходимо предпринимать попытки к снижению объема внешнего долга, причем в первую очередь валютного, так как наличие макроэкономических проблем приведет в первую очередь к ослаблению национальной валюты. Для этого прежде всего требуется создание макроэкономического регулятора, который обеспечит контроль за внешними заимствованиями корпоративного сектора, создание эффективной системы мониторинга объемов и условий внешних займов, а также системы пороговых значений объемов долга в увязке с экономическими показателями деятельности компании.

Вместе с тем для повышения эффективности управления и использования финансовых ресурсов сектора государственного управления целесообразным является создание негосударственных независимых организаций, на которые были бы возложены функции по управлению внешними займами⁵.

Также необходима разработка продуманной политики, включающей в себя формирование макроэкономического механизма, который сможет контролировать объем и структуру внешнего заимствования корпоративным сектором, создание эффективной системы мониторинга объемов и политики привлечения внешних займов, а также системы пороговых значений величины внешней задолженности в сопоставлении с экономическими показателями деятельности компании.

В ситуации долгового финансового кризиса показатели платежеспособности России в целом находятся на приемлемом уровне, что обеспечивает ей дополнительные шансы для привлечения иностранных инвестиций. Однако на состояние

платежеспособности могут оказать влияние как положительные, так и отрицательные тенденции. К положительным можно отнести: сохранение высоких цен на углеводороды⁶, возможное ухудшение положения рубля по отношению к иностранной валюте. Среди отрицательных следует назвать: возможность удорожания рубля наряду со снижением цен на нефть, что может ухудшить состояние торгового баланса, а также возникновение трудностей при концентрации ресурсов для выплат по долгу в государственном секторе (привлечение экспортных поступлений валюты для выплат по долгу).

На данный момент уровень внешней задолженности России пока критичным не является. Однако в случае внешнего шока в сложившихся условиях может быть нанесен значительный удар по балансу капитальных потоков России.

Подводя итог, можно сказать, что усилия, которые прикладывают в настоящее время Правительство России с целью покрытия внешней задолженности, являются оправданными, причем необязательно, чтобы проводимая политика была направлена на списание долга, необходима стратегически верная выработка системы управления задолженностью с целью снижения бремени долга России. Без решения этой важной задачи невозможно будет в дальнейшем обеспечить условия для поддержания устойчивости всей социально-экономической системы страны.

¹ *Волынская О.А.* Понятие долговой политики и критерии оценки ее эффективности // *Аваль*. 2006. № 4. С. 117-119.

² *Гришакина Е.Г.* Особенности внешнего долга России на современном этапе // *Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление*. 2012. № 2 (9). С. 15-17.

³ Данные для анализа были взяты с сайта ЦБ РФ по состоянию за 2007 г. и начало 2014 г.

⁴ *Хейфец Б.А.* Кризис и новые тенденции в политике управления государственным долгом в России // *Россия и современный мир*. 2010. № 1. С. 84-96.

⁵ *Люшнина Н.О.* Внешний долг как институт экономической системы // *Экономические науки*. 2013. № 12. С. 159-164.

⁶ С учетом того, что эластичность спроса по этим продуктам невысокая.

Поступила в редакцию 05.03.2014 г.

**ANNOTATIONS
TO THE ARTICLES**

ECONOMIC AND LAW ISSUES. 2014. № 4

STATE AND LAW. LEGAL SCIENCE

CIVIL LAW

LEGAL REGULATION OF THE PROTECTION OF CHILDREN FROM INAPPROPRIATE ADVERTISING

© 2014 Gerasimov Dmitri Aleksandrovich
Financial University under the Government of Russian Federation
Russia, 125993, Moscow, Leningradsky pr., 49
E-mail: rambo356@yandex.ru

Discusses the problems of legal regulation of the protection of children from inappropriate advertising. The analysis of legislation aimed at protecting minors from harmful influence of advertising.

Key words: juvenile, harmful information, improper advertising, the negative impact of advertising of energy drinks.

RIGHT OF THE BUSINESSMAN FOR THE CHOICE OF THE LEGAL DESIGN (MODEL) OF CONDUCTING BUSINESS ACTIVITY

© 2014 Pashkov Andrey Viktorovich
Samara State University
Russia, 443011, Samara, Academician Pavlova st., 1
E-mail: lvls@mail.ru

Article is devoted to the analysis of the right of the businessman on a choice of model of implementation of business activity. This right is considered as a way of realization of the right of the individual of natural and legal character on free use of available opportunities for implementation of business activity. Specific proposals on current legislation changes are considered.

Key words: business law, entrepreneur, entrepreneur activity, the legal model of the organization, state registration, the notification procedure.

MATERIAL LIABILITY OF CONVICTED IN THE SYSTEM OF PROMOTION THEIR LAW-ABIDING BEHAVIOR (PROCEEDING)

© 2014 Zhelaev Artem Aleksandrovich
Kazan (Volga) Federal University
Russia, 420008, Kazan, Kremlevskaya st., 18
E-mail: gelai87@mail.ru

The article is devoted to the theoretical generalization of some judiciary practice study results of the rules on liability in terms of stimulating convicted law-abiding behavior.

Key words: convict, liability, legal principle legal incentive.

FINANCE LAW**CUSTOMS DUTIES AND THE MECHANISM OF THEIR DISTRIBUTION
IN THE CUSTOMS UNION (FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS)**

© 2014 Nabirushkina Irina Sergeevna
Saratov State Law Academy
Russia, 410056, Saratov, Volsky st., 1
E-mail: irina64irina@mail.ru

The article describes the features of distribution of customs duties under the Customs Union. Indicated that the distribution of customs duties shall be based on approved standards. Analyzed the quality and effectiveness of the procedure of distribution.

Key words: customs payments, customs duty, distribution standards, distribution and enrollment fees.

LEGAL PROCESS**THE ROLE OF MONITORING PROCEDURES IN THE BANKRUPTCY PROCESS**

© 2014 Ushatov Maxim Viktorovich
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: lvls@mail.ru

This paper discusses the features of monitoring procedures in the bankruptcy process, its goals and objectives, analyzes the different procedures used in the case of bankruptcy.

Key words: insolvency (bankruptcy), observation procedure, the insolvency of the debtor, the creditor.

ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE**ECONOMY AND POLITICS****STATE AND MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE USE OF AGRICULTURAL LAND
IN RUSSIA**

© 2014 Zeldner Alexey Grigorievich
Doctor of Economics, Professor
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences
Russia, 117218, Moscow, Nakhimovsky pr., 32
E-mail: zeldner@inecon.ru

This article discusses the state of Russian land and ranks-destructive tendencies in their use.

Key words: areas of land, arable land, acreage, investments, performance indicators of land use.

**DEVELOPMENT OF SOCIAL NETWORKS AS A BASIS TO INCREASE COMPETITION
IN THE MARKETING OR AS A SOURCE OF INFORMATION ON EXTREMIST ACTIVITY**

© 2014 Kartashov Konstantin Arkadievitch
PhD in Economics

© 2014 Tsimbal Vitaliy Nikolaevich
University of Krasnodar Russian Ministry of Internal Affairs
Russia, 350005, Krasnodar, Yaroslavl st., 128
E-mail: economical@rambler.ru

This article sanctifies the evolution of social networks in the information space. The features of various types of social networks and their essential characteristics. We investigate issues related to the promotion of products on the Internet, as well as the issue of crimes and offenses in the social networks. A number of activities and recommendations for possible elimination and prevention of illegal acts in social networks.

Key words: social networks, extremism, competition, marketing.

**STRATEGIC INTERNATIONAL ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS:
TRENDS AND CONTRADICTIONS**

© 2014 Akinin Peter Viktorovich
Doctor of Economics, Professor
North-Caucasian Federal University
Russia, 355029, Stavropol, Kulakov Pr., 2
E-mail: akinin_pv@mail.ru

This article examines the current state of the international activities of banking institutions in the context of global. The authors define the strategic direction of multinational banks that will, first, expand the customer base, and secondly, to increase the range of banking services, etc. The author concludes that Asian banks adequately coped with the first wave of the global monetary and financial crisis, and now only assert its position in the global economy

Key words: bank's international business, strategic directions, asian banking system, largest u.s. banks.

**REGIONAL ASPECT OF ECONOMIC POLICY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF INFRASTRUCTURE BUSINESS**

© 2014 Kokin Andrei Nikolaevich
Rostov State Economic University
Russia, 344002, Rostov-on-Don, B. Garden st., 69
E-mail: viktorsun@yandex.ru

The majority of measures of the state influence are focused on stimulation and support of working enterprise organizations. That is that already exists is offered to influence and requires assistance for acceleration of growth. However, questions of origin of business, becoming of enterprise structures practically are not considered or reduced to forms of stimulation of occurrence and development of small business. Therefore, modern measures of the state influence are concentrated on influence on businessmen. At such orientation of a problem of formation of a market infrastructure and institutional maintenance are not solved.

Key words: business, infrastructural service, regional economic policy, economic regulation, influence of the state on economy.

**THE MECHANISM OF REALIZATION OF ECOLOGICAL POLICY
IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN**

© 2014 Khasanov Venus Nurullova
Phd in Economics, Associate Professor
© 2014 Karimov Minahmet Galimzhanovich
Phd of Physico-Mathematical Sciences, Associate Professor
Bashkir State University
Russia, 450076, Ufa, Zaki Validi st., 32
E-mail: ven60@mail.ru

The analysis of the environmental policy of the Republic of Bashkortostan on the basis of normative legal acts and economic mechanism of nature management. Noted the value of the expediency and the lawfulness of their application to assess the conditions of human vital activity.

Key words: ecological quality of life, environmental and social efficiency, green standards.

THEORY OF ECONOMICS

**DIALECTICS OF INTERACTION BETWEEN FORMAL AND INFORMAL
INSTITUTIONS IN THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS
ON NATIONAL LEVEL**

© 2014 Photina Olga Eduardovna
PhD in Economics
Moscow state University of Technologies and Management named after K.G. Razumovsky
Russia, 109004, Moscow, Earthen shaft st., 73
E-mail: oet2004@yandex.ru

The interrelation of formal and informal institutions in the system of economic relations in the national economy.

Key words: the national economy, the system of economic relations, formal institutes, nonformal institutes.

SOME METHODOLOGICAL FOUNDATION OF AN INNOVATION THEORY

© 2014 Odintsova Julia Leonidovna
Kazan (Volga) Federal University
Russia, 420008, Kazan, Kremlevskaya st., 18
E-mail: yulyaodintsova@mail.ru

As a result of qualitative changes and synergy industries, judicious use of biotechnology will lead to a change in the world of technological living habit to the new manner of living, which combines strong performance population life quality and harmony with nature. The aim of our investigation is understand the fundamental force that will determine the appearance of the bio-based economy, identify the main stages in the development of biotechnology, as well as to trace multidisciplinary of this science.

Key words: bio-based economy, sixth technology revolution, biotechnologies.

ECONOMY AND MANAGEMENT

CLASSIFICATION OF THE INNOVATIVE CLUSTERS IN THE REAL SECTOR OF RUSSIAN ECONOMY

© 2014 Garifullin Ilsur Nailonich
Kazan (Volga) Federal University
Russia, 420008, Kazan, Kremlevskaya st., 18
E-mail: zeldner@inecon.ru

In article the classification of innovative clusters is given with the help of the foreign and the Russian experience of its fresh start formation. The main basic principles of it are the branch divisions: woodworking, financial, touristic, pharmacy and car industry, or furniture production cluster. The process of creating of innovative clusters is depends on level of the organizational culture of the company inside and the character of its inner competition. All the innovative clusters should be very adaptive and flexible in the process of the reflecting of the rapid changes of the customers behavior and there preferences.

Key words: innovative clusters, customer behavior, inner competition, the real sector of Russian economy.

PROBLEMS AND TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN CORPORATIONS

© 2014 Kungurtseva Viktoria Sergeevna
Samara State University of Economics
Russia, 443090, Samara, Soviet Army st., 141
E-mail: lvls@mail.ru

The article examines the economic, legal and social aspects of the definition of “corporation.” The main issues and trends of innovative development of Russian corporations in the current economic conditions.

Key words: corporation, innovative development, classification, corporate identity.

IMPLEMENTATION OF A BALANCED APPROACH IN ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF MOTIVATION OF THE PERSONNEL OF THE COMMERCIAL ORGANIZATIONS

© 2014 Ryazanov Ivan Evgenievich
PhD in Economics, Associate Professor
Rostovskiy State University of the Ways of the Message
(Branch in city Mineral Water)
357203, Stavropoliskiy edge, Mineral Water, Lenin st., 12 b
E-mail: Rihter_SRP@mail.ru

Necessity of using balanced scorecards in the management of modern commercial organizations. Proposed a balanced approach in assessing the efficiency of the personnel motivation system, combining financial results and minimizing financial risks. The results of the study may be useful in the process of forming the system of bonus payments to employees of commercial organizations, designing a balanced scorecard of indicators of efficiency.

Key words: balanced approach, balanced scorecard, financial motivation effect, risk motivation effect.

THE ROLE OF INNOVATION ENGINE IN THE STRUCTURE OF THE TOURISM CLUSTER PRIMORSKY KRAI

© 2014 Lebedinskaya Yuliya Sergeevna
Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, 690014, Vladivostok, Gogolya st., 41
E-mail: Yuliya.Lebedinskaya@vvsu.ru

The analysis of the basic clusters of Primorsky Krai. For example, the tourism cluster of the Primorsky territory formed the structure and development tasks of the innovation engine for the development of the tourism cluster.

Key words: region, clusters, infrastructure, innovation engine, the innovation center, the elements Association.

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT PLANNING AND FORECASTING LONG-TERM BUDGET

© 2014 Belostotskiy Alexey Alexandrovich
PhD in Economics, Associate Professor
South-Western State University
305040, Kursk, 50 October st., 94
E-mail: a.a.belostotskiy@gmail.com

In this research study author, based on long-term forecasts for revenue generation and financing expenditure obligations of the municipality, an examination of the quality of execution of the budget in order to create a system of effective long-term planning and forecasting budgets of different levels.

Key words: long-term planning and forecasting, forecast total revenue estimate of expenditure commitments, budget execution, the municipal budget.

MANAGING FINANCIAL POSITION OF ECONOMIC ENTITIES

© 2014 Skorokhod Natalja Viktorovna
Financial Academy under the Government of the Russian Federation
Russia, 125993, Moscow, Leningradsky pr., 49
E-mail: f_skor@mail.ru

This article is devoted to the need of managing financial stability.

Key words: financial stability, cash flows arrangement, control.

INNOVATION AND STANDARDIZATION SYSTEM OF FINANCIAL SERVICES

© 2014 Kurmanova Diana Ashatovna
PhD in Economics, Professor
Ufa State Aviation Technical University
Russia, 450000, Republic of Bashkortostan, Ufa, K. Marx st., 12
E-mail: kdiana09@mail.ru

The theoretical basis of standardization of financial services discusses in terms of innovation processes and the globalization of financial markets on the basis of the process approach.

Key words: standardization, quality standards, financial innovation, process approach, the level of process maturity.

ACCOUNTING, STATISTICS

**THE IMPACT OF LEGISLATIVE CHANGES ON MODERN TRENDS
OF MANAGEMENT ACCOUNTING
IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS**

© 2014 Bakaeva Zareta Rashidovna
Phd in Economics, Associate Professor
© 2014 Marinova Madina Huseynovna
Phd in Economics, Associate Professor
© 2014 Chechenova Fatima Jabrailovna
Phd in Economics, Associate Professor
Kabardino-Balkar State Agricultural University named after V.M. Kokov
Russia, 360030, Kabardino-Balkar Republic, Nalchik, Lenin Avenue, 1v
E-mail: kbgsha@rambler.ru

In article questions of theoretical and methodological bases of the management accounting, capable to adapt information resource of accounting in the management sphere for dynamically developing conditions of market economy are considered.

Key words: accounting management accounting, IFRS, calculation, budgeting.

**ACCOUNTING OF EXPENSES OF AUXILIARY PRODUCTIONS
IN AGRICULTURE: CHARACTERISTICS OF CLOSURE AND IMPACT
ON THE FINANCIAL RESULT**

© 2014 Myasoedov Sergey Alexandrovich
Doctor of Economics
© 2014 Berdnikova Nadezhda Vladimirovna
Far-Eastern State Agrarian University
Russia, 675005, Amur region, Blagoveshchensk, Polytechnical st., 86
E-mail.ru: oet2004@ya.ru

Analyzed in the article: main (leading) agriculture - products production; additional industry, ensuring better use of land and utility industries not directly connected with the production of agricultural products.

Key words: primary production, auxiliary production, overhead costs, observatorie costs, marriage in production, service production, expenses of future periods.

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMICS**ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL OF EXTERNAL DEBT OF RUSSIA**

© 2014 Lyushnina Nadezhda Olegovna
Financial Academy under the Government of the Russian Federation
Russia, 125993, Moscow, Leningradsky Pr., 49
E-mail: nadin_506@mail.ru

The article considers the external debt's correlation dependence of other economic indicators. Using conducted economic and mathematical analysis of a model that characterizes the interrelation of GDP from various structural components of Russia's external debt. Presented trend analysis of the Russia's external debt, allowed to predict the volume of external debt until 2016. The resulting analysis has concluded general external debt situation Russia.

Key words: external debt, debt policy, GDP, economic and mathematical model of external debt, trend, external debt forecast, external debt management.